INFORMATION AND ANALYTICAL WEEKLY

БЕЛОРУССКАЯ ГАЗЕТА

№ 26 (40) 8 ИЮЛЯ 1996 ГОДА

ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС 63226

ЭКСПЕРТИЗА

Распоряжением президента ликвидируются акционерные общества «Белинтурист» и «Гостиница «Планета»

Гостиница «Планета» больше себе не принадлежит

Видимо, в Беларуси началось возрождение былого «Интуриста» - монополиста с единым расчетным счетом и конкуренцией только в форме соцсоревнования. В таких условиях с «погон» более-менее приличных минских гостиниц посыпются и без того немногочисленные звездочки, а убыточные станут жить за счет более деловых коллег.

Вадим РЕЧКАЛОВ

25 июня президент подписал распоряжение N179рп «Об упорядочении имущественных отношений в области спорта и туризма». Приводим его с незначительными сокращениями.

«1. Министерству спорта и туризма:

в соответствии с частью третьей статьи 44 Конституции... изъять в собственность Республики Беларусь (оперативное управление Министерства спорта и туризма) акции закрытого акционерного общества «Белинтурист» и открытого акционерного общества «Гостиница «Планета»;

до 10 июля 1996г. принять в установленном порядке имущество ЗАО «Белинтурист» и ОАО «Гостиница «Планета»;

компенсировать акционерам указанных обществ (кроме акционеров, собственником акций которых является государство) стоимость изъятых акций по состоянию на 1 января 1996г.

2. В связи с грубым нарушением государственных интересов при отчуждении государственной собственности в пользу Белорусской строительной фирмы признать продажу зданий и сооружений мотеля-кемпинга «Минский» сделкой, совершенной с целью, противоречащей интересам государства.

Указанное имущество взыскивается в доход государства в установленном законодательством порядке.

Установить, что срок исковой давности в отношении указанной сделки начинается со дня вступления в силу настоящего распоряжения...

5. Кабинету Министров... в месячный срок обеспечить принятие решений Правительства и подведомственных ему органов, направленных на выполнение настоящего распоряжения.

6. Юридическим лицам, указанным в пунктах 1-4 настоящего распоряжения, в 10-дневный срок принять решения, необходимые для его реализации».

(Окончание на стр. 2)

«Белорусская газета» представляет новый спецвыпуск

SPECIAL REPORT

БЕЛОРУССКИЙ ДОМ



СПЕЦВЫПУСК «БЕЛОРУССКИЙ ДОМ» - ДЛЯ ТЕХ, КТО СОЗДАЕТ СРЕДУ ОБИТАНИЯ САМ!

Стр. 11-22

Свобода в рамках осознанной необходимости. VI

Оффшорные компании: нерезидент в налоговом раю



Высокие налоги, какую бы цель они ни преследовали - создание условий роскошной жизни для правящей элиты или планирование всеобщего процветания, - всегда имеют побочный эффект, состоящий в подавлении индивидуальной инициативы и продуктивности, сокращение объемов инвестируемого капитала и принуждении граждан к сокрытию как доходов, так и самой деятельности от правительства и от других граждан.

Высокие налоги, таким образом, представляют собой опасность для будущего любой страны. Если все большее число людей станет сознательно и систематически действовать в направлении сокращения своего персонального налогового бремени, они не только поправят свое положение, но также внесут огромный вклад во всеобщую борьбу за свободу личности и национальное выживание.

Адам Старчильд

Когда вам дают пинка, вы всегда двигаетесь только вперед. Лемма И.Волченок

Чем больше пинков вы получаете, тем интенсивнее и быстрее вы двигаетесь вперед. Следствие I из леммы И. Волченок

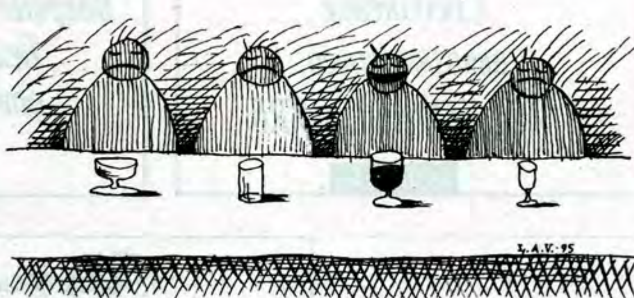
Читайте материал на стр. 3, 9

ЭКСПЕРТИЗА

Распоряжением президента ликвидируются акционерные общества «Белинтурист» и «Гостиница «Планета»

Гостиница «Планета» больше себе не принадлежит

(Окончание. Начало на стр. 1)



Минская гостиница «Планета» строилась с 1965 года и была готова к Олимпиаде-80. Естественно, при таких сроках строительства, здание сдали не в лучшем виде. В 1994г. «Планета» по инициативе государства преобразована в открытое акционерное общество, половина акций которого резервировалась под чеки «Имущество», 25% предназначались на продажу и 25% - трудовому коллективу. Тогда же провели тендер, который выиграла английская фирма *Maltsword LTD*. Англичане должны были инвестировать в общей сложности около $5 млн., а планировали выйти через пять лет работы на 10-милионные (в долларах же) доходы. Однако власть в стране переменилась, Мингосимущество договор с победителями не подписало, полтора года волокитило дело, и неделю назад срок заключения договора наконец истек. Таким образом, структура капитала ОАО выглядит следующим образом: 75% акций принадлежит государству, 25% - трудовому коллективу. В среднем каждый работник имеет около 300 акций.

На день выхода президентского распоряжения уставный фонд ОАО «Гостиница «Планета» равнялся всего 37 млн. рублей. Цена одной акции составляла 10 тысяч. Кстати, по результатам последней переоценки стоимость гостиницы равна 60 млрд.руб. Перед появлением распоряжения Мингосимущество прислало в гостиницу письмо, по которому УФ должен был быть изменен, соответственно изменена и цена акций - с ростом в 10 раз.

Немаловажно то обстоятельство, что «Планета» - одно из наиболее удачливых предприятий в гостиничном бизнесе. В 1995 году ее доходы превысили 40 млрд. рублей, прибыль - более 8 миллиардов. За первый квартал нынешнего года, соответственно, 10 млрд.руб. и 100 млн.руб. В прошлом году в бюджет было перечислено более 9 млрд.руб. налогов, а в первом квартале нынешнего - уже 2 миллиарда. Отремонтирована почти половина помещений. В ОАО работает около 350 человек, получая среднюю зарплату 1200 тыс. рублей. Причем работают, судя по прибылям, неплохо, а невысокую зарплату в какой-то степени компенсируют дивиденды и надежды на них в будущем. Теперь с этими надеждами, видимо, придется расстаться. Их сменят надежды на предусмотренную распоряжением компенсацию стоимости изъятых акций. По 10 тысяч за штуку. В неуказанные сроки.

Очередное собрание акционеров запланировано на 17 июля. Судя по всему, оно будет жарким, если, конечно, состоится вообще.

Вполне возможно, что новый хозяин «Планеты» пересмотрит отношения с субъектами, арендующими площади гостиницы. Здесь их немного, по неофициальным данным, под офис сдается только один номер. В холлах расположились ларьки, аптека, пункты обмена валюты, сотовая связь. Все, чем и должен располагать трехзвездочный отель. А самым крупным арендатором, с которым у гостиницы заключен договор о сотрудничестве, является казино - иностранное предприятие *Kranich* со 100-процентным немецким капиталам. Что ж, инвесторов ждет очередной сюрприз.

Комментарий юриста

Игорь БУЕВИЧ, тел. (017) 245-31-41

Распоряжение президента N179рп от 25.06.96 с юридической точки зрения очень знаменательно. В пункте 1 в обоснование изъятия в республиканскую собственность акций ОАО «Планета» и ЗАО «Белинтурист» приведена часть 3 статьи 44 Конституции Беларуси. Согласно данной статье, государство гарантирует каждому право собственности; неприкосновеность собственности и право ее наследования охраняются законом, а принудительное отчуждение имущества допускается лишь по мотивам общественной необходимости при соблюдении условий и порядка, определенных законом, со своевременным и полным компенсированием стоимости отчужденного имущества, а также согласно приговору суда. Получается, что у держателей акций - физических лиц изымают акции, которые принадлежат им на праве собственности, по мотивам общественной необходимости. Однако, чтобы применить это правило, необходимо показать наличие условий и соблюсти процедуру для применения указанного правила. А вот этого как раз и не произошло.

Во-первых, в распоряжении нет указания на те самые мотивы общественной необходимости, которые повлекли за собой столь серьезные для собственников акций последствия. Наличие каких-либо компрометирующих материалов (если таковые имеются) не может служить мотивом общественной необходимости.

Во-вторых, отчуждение имущества в соответствии со статьей 44 Конституции допускается на основании специального закона либо в соответствии с иными законодательными актами, действующими в настоящий момент (например, Гражданский кодекс Республики Беларусь, Закон «О собственности в Республике Беларусь», Закон «О ценных бумагах и фондовых биржах») в судебном порядке. Специального закона в Республике Беларусь пока нет, а судебный порядок по непонятным причинам не был применен. Какого-либо другого законного порядка принудительного отчуждения имущества у собственника в стране нет.

В-третьих, при отчуждении акций не выполнено также правило статьи 44 Конституции РБ о своевременном и полном компенсировании стоимости отчужденного имущества (согласно нормам Гражданского кодекса Беларуси акции в гражданском обороте рассматриваются как имущество). Согласно абзацу четвертому пункта 1 указа, акционерам ОАО «Гостиница «Планета», ЗАО «Белинтурист» компенсируется стоимость изъятых акций по состоянию на 1.01.96г. Является ли подобная компенсация своевременной и полной? Если о своевременности спорить трудно (здесь важен момент выплаты - до или после отчуждения имущества), то полнота размера компенсации вызывает серьезное сомнение: не надо быть особо просвещенным в вопросах функционирования рынка ценных бумаг, чтобы знать, что номинальная стоимость акций далеко не всегда отражает ее реальную стоимость. Если предприятие прибыльно работает, то это значит, что его акции оцениваются выше их номинальной стоимости.

В пункте 2 указа содержится другая новация правоприменения: к сделке, в которой одной из сторон являлась белорусская строительная фирма, президентом применена статья 51 Гражданского кодекса Республики Беларусь (как сделке, совершенной с целью, противной интересам государства). Согласно этой статье, если сделка совершена с целью, заведомо противной интересам государства, то при наличии умысла у одной из сторон все полученное ею по сделке должно быть возвращено другой стороне, а полученное последней взыскивается в доход государства. Применить статью 51 ГК к рассматриваемому случаю имеет право только Хозяйственный суд. Действующее на сегодняшний день законодательство не дает право исполнительным (как контрольным, так и законодательному) органам признавать в административном порядке сделку, совершенную третьими лицами, недействительной по основанию, предусмотренному статьей 51 ГК. При этом следует подчеркнуть, что выводы контрольных органов о допущенных предприятием нарушениях при отчуждении государственной собственности, не могут служить основанием для применения президентом к сделке статьи 51 ГК. Контрольные органы в предусмотренных законодательстом случаях имеют право приостановить исполнение обязательств по сделке либо предпринять иные подобные действия по недопущению усугубления противоправной (по их мнению) ситуации и обратиться с соответствующим заявлением в компетентный суд. Взыскание имущества производится только по решению суда.

CINEMA

Первое кино, последний показ

1-4 июля очередной кинопрограммой французских фильмов, традиционно проводимой Посольством Франции в РБ совместно с Белорусской федерацией «Киноклуб» в минском ДК профсоюзов, завершился «сезон французской культуры в Минске». Возобновятся культурные мероприятия только осенью. Последняя французская кинопрограмма, в которую вошли первые фильмы братьев Люмьер, была приурочена еще и к организуемым французскими дипломатическими миссиями в конце июня во многих странах мира праздникам французского кино.

А на этот раз в Минске были показаны психологическая драма Николь Гарсиа «Любимый сын» (1994), десятиминутный первый киносеанс Люмьеров, лента «Планета Люмьер», состоящая из видовых сюжетов, снятых по всему миру родоначальниками кинематографа, картина Нелли Каплан «Абель Ганц - вчера и сегодня» (1963) - портрет одного из наиболее ярких кинорежиссеров 20-30 годов, ностальгически-сентиментальный фильм Аньес Варда «Девушки в 25 лет» (1992), и фильм-коллаж «Дети Люмьера» (1995), составленный режиссером Пьером Филиппом из 300 фрагментов лучших французских фильмов.

Соб. инф.

БЕЛОРУССКАЯ ГАЗЕТА N26 (40) 08.07.96

Учредители: Александр ВОЛЬВАЧЕВ, Игорь ВЫСОЦКИЙ, Александр МИХАЛЬЧУК
Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и печати Республики Беларусь 8 августа 1995 года, регистрационное свидетельство N 1164.
Главный редактор: Александр ВОЛЬВАЧЕВ
Заместители главного редактора: Игорь ВЫСОЦКИЙ, Александр МИХАЛЬЧУК
Отдел информации: Роман ЯКОВЛЕВСКИЙ
Отдел политики: Виктар ДЯТЛИКОВИЧ
Отдел экономики: Наталья ГРИБ
Отдел права: Вадим РЕЧКАЛОВ
Отдел рекламы: Галина СЕМЕНОВА, Людмила СМОЛИЙ
Компьютерный выпуск: Ирина РАБЕЦКАЯ
Адрес редакции: 220030, Республика Беларусь, Минск, пл. Свободы, 17, к. 303
Телефоны: (0172) 23-62-70, 23-68-45
Факс: (0172) 23-60-96
E-mail:dima@gazetbel.belpak.minsk.by
Fido Net: 2:450/22.280
Отпечатано с диапозитивов в типографии Valstybine mone «Spauda» (Вильнюс, Литва)
Тираж: 15 000 экз.
Цена: через систему «Белсоюзпечать» - 3000 рублей, через систему альтернативного распространения - договорная
Подписано в печать: 06.07.96
Выходит 1 раз в неделю

ПРАКТИКА БИЗНЕСА

Свобода в рамках осознанной необходимости. VI

Высокие налоги, какую бы цель они ни преследовали - создание условий роскошной жизни для правящей элиты или планирование всеобщего процветания, - всегда имеют побочный эффект, состоящий в подавлении индивидуальной инициативы и продуктивности, сокращение объемов инвестируемого капитала и принуждении граждан к сокрытию как доходов, так и самой деятельности от правительства и от других граждан.

Высокие налоги, таким образом, представляют собой опасность для будущего любой страны. Если все большее число людей станет сознательно и систематически действовать в направлении сокращения своего персонального налогового бремени, они не только поправят свое положение, но также внесут огромный вклад во всеобщую борьбу за свободу личности и национальное выживание. Адам Старчильд

Когда вам дают пинка, вы всегда двигаетесь только вперед. Лемма И.Волченок

Чем больше пинков вы получаете, тем интенсивнее и быстрее вы двигаетесь вперед. Следствие 1 из леммы И. Волченок

Владимир ВОЛЧЕНОК

Действительный член MENSA International, конт. тел./факс: (017) 255-42-65

В мире все взаимосвязано, даже если связи не очевидны. Каждое действие порождает волну, взаимодействующую с другими волнами и вызывающую порой совершенно непредусмотренную реакцию. Это в полной мере относится к любому организму, включая и крупный хозяйственный объект. Распоряжаться и своим родным организмом и своим не менее родным бизнесом необходимо при восприятии их как систем, на которые влияют внутренние и внешние факторы.

Один больной зуб способен полностью отравить нам радость бытия. Одна маленькая, но топорно проведенная сделка способна погубить преуспевающую компанию. Это внутренние факторы, которыми можно управлять. Если же добавить факторы внешние, появление которых от вас не зависит (холодный дождь среди ясного дня, запрет на выдачу валютных кредитов, угроза отказа в перерегистрации вашей успешно работающей посреднической компании, поскольку «что-то этих посредников много стало» и т.п.), станет совершенно очевидна необходимость системного подхода к разработке и осуществлению стратегии и повседневной тактики. Чем больше сужается коридор, внутри которого вы свободны действовать, тем более развитым, мобильным, диверсифицированным, предусмотрительным, гибким и устойчивым по отношению ко внешним воздействиям должен быть ваш организм.

Нет необходимости повторять стенания о непомерной тяжести налогового гнета, убивающей чехарде налоговой и таможенной политики, душу достающих способах общения с посетителями служивого люда. Чтобы чего-то достигнуть, необходимо действовать. Чтобы быть как **можно** более свободным, сообщество предпринимателей всех стран и народов создало и успешно использует целый арсенал средств, приемов и методов. При этом он ориентирован на минимизацию пагубных для бизнеса воздействий окружающей среды **легальными** средствами под девизом «Обходить, не нарушая». Ибо нарушение закона сродни наступанию на мину со всеми проистекающими из этого последствиями.

Начнем с чрезвычайно актуальной темы - оффшорные компании и все вокруг них. Постараемся затронуть только основные практические аспекты, оставив специалистам (юрисконсультам, экономистам, аудиторам, сотрудникам правоохранительных органов) их естественную монополию на разъяснение, истолкование, детализацию многочисленных сопутствующих вопросов. Более того, мы рекомендуем не ограничиваться сведениями, которые вы сможете почерпнуть из наших выпусков. Если приобретение оффшорной компании стало для вас актуальным, прежде чем принять окончательное решение, сходите в ту или иную фирму, предлагающую соответствующие услуги, потом загляните к их конкурентам. Сопоставьте извлеченную из этих источников информацию. И всегда помните незамысловатую истину: установить наличие флюса может и сантехник, но за медицинской помощью лучше все же обратиться к дантисту.

И еще: оффшорная компания - это, прежде всего, вовсе не «свинья-копилка», не средство для запрятывания и накопления, а инструмент для оптимизации деловой структуры.

Оффшорные компании: нерезидент в налоговом раю

Никогда не бегайте по кругу или по эллипсу. Умный человек всегда бежит за чем-либо или от чего-либо. Чарльз Риз

Наиболее опасные дураки - для самих себя и для других, с кем они имеют дело, - те, кто не понимает серьезности последствий своих действий. Адам Старчильд

Рискуя быть неоригинальным, начну с определения. Дословно *offshore company* (ОК) - это компания, зарегистрированная в некоторой стране, но не ведущая в этой стране никакой деятельности и, таким образом, имеющая источники прибыли, расположенные исключительно вне пределов этой страны. Существенно, что юридические формы для ОК основываются на принципе ограниченной ответственности, т.е. владельцы ОК отвечают по ее обязательствам только в пределах сделанных взносов в учредительный фонд (акционерный капитал). Такие компании могут существовать практически во всех странах и пользоваться там налоговыми льготами (например, «спящие компании» в Великобритании), разумеется, при условии, что они будут следовать определенным правилам. В практике бизнеса утвердилось (в отечественном восприятии укрепилось как единственное) определение «ОК = безналоговая компания». Безналоговая компания - это компания, зарегистрированная в стране, законодательство которой устанавливает для фирм, ведущих свою деятельность за пределами этой страны, либо значительно сниженное налогообложение, либо даже отсутствие такового. Такие государства называют *tax havens* - т.е. «налоговыми гаванями», где законы, правила, традиции, а иногда существующие договорные обязательства делают возможным сокращение налогового бремени.

Где расположены эти гавани? Прокомментирую ряд вопросов, ответы на которые вы должны получить и осмыслить, прежде чем выберете для себя страну регистрации вашей ОК. (Кстати, можете ли вы сходу указать на карте мира Белиз, Маршалловы острова, Науру, Вануату, Мадейру и иные страны, являющиеся сегодня по ряду признаков наиболее привлекательными?)

Аспект первый. Какая информация вносится в реестр предприятий в регистрационной палате той страны, где вы предполагаете зарегистрировать ОК? Другими словами, насколько обеспечена анонимность владения ОК? В ряде оффшорных зон в государственный реестр вносятся и являются открытыми полные данные о директорах и о владельцах компании (Кипр, Венгрия, Ирландия, о.Мэн и др.); в других - только информация о владельцах (например, о.Джерси); в третьих - только о директорах (Панама); в четвертых - только название и дата регистрации компании (Британские Виргинские о-ва, Вануату, шт.Делавер, о-ва Кайкос, о-ва Кука, Монтсеррат, Западное Самоа и др. В последнем государстве законодательно предусмотрена уголовная ответственность за нарушение анонимности. Естественно, наиболее привлекательна четвертая группа, поскольку вам не придется нести дополнительные расходы для обеспечения конфиденциальности. Однако вопрос анонимности может быть решен и в первых группах стран, для чего и существует система номинальных владельцев и директоров.

Аспект второй. Каков принцип налогообложения в стране регистрации вашей ОК? Следует помнить, что абсолютно безналоговых зон не существует. Все без исключения оффшорные юрисдикции взимают с зарегистрированных там ОК налоги, хотя бы и минимальные. Можно выделить два основных варианта: налоги с прибыли (например, 4,25% с чистой прибыли на Кипре, 5,4% от годовой прибыли в Венгрии) или фиксированные годовые налоги ($100 в Белизе, $300 в Вануату и др.). Кроме прямых налогов, необходимо принимать во внимание косвенные налоги - ежегодную плату за зарегистрированный офис и/или агента компании по месту регистрации, оплату услуг номинального директора, местного бухгалтера (если этого требует юрисдикция) и др.

Аспект третий. Нужно ли вести бухгалтерский учет в стране регистрации? В ряде налоговых раев бухгалтерский учет необходим, причем обязательно требуется использование местных специалистов (Кипр, Ирландия, Венгрия). Существуют страны, которые не предъявляют ОК требований по ведению бухучета (Багамские о-ва, Панама, Западное Самоа, о-ва Кука, Делавер); есть государства, занимающие в вопросе о бухгалтерском учете для ОК промежуточное положение, например, о.Мэн, на котором требуется только краткий годовой отчет. Понятно, что ведение бухучета вызывает ряд проблем: необходимость своевременно пересылать документацию (контракты, счета, банковские документы) наемному бухгалтеру - резиденту страны регистрации ОК (часто требуется пересылать подлинники документов. Это означает еще и зависимость от работы почты, ее надежности с позиций конфиденциальности); необходимость полностью открыть ваши «секреты кухни» наемному сотруднику и пр.

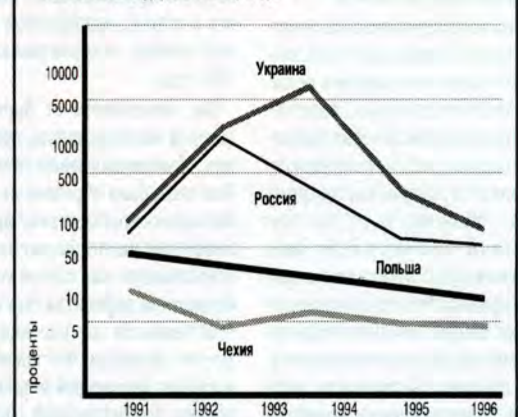
Аспект четвертый. Какие требования предъявляются к владельцам / акционерам и директорам ОК? Некоторые оффшорные юрисдикции не выдвигают никаких требований относительно количества и гражданства владельцев и директоров (Британские Виргинские о-ва, Белиз); другие устанавливают ограничения - как количественные (например, в зарегистрированной в Гонконге и на о.Джерси ОК должно быть минимум два владельца и минимум два директора; в Гибралтаре владельцев должно быть минимум два, а число директоров не лимитируется), так и национальные (в Венгрии большинство директоров ОК должно быть местными гражданами). На о.Мэн различается два вида ОК: компания *exempt* - владельцами являются иностранцы, но секретарь и хотя бы один из директоров должны быть резидентами (гражданами Великобритании или жителями о.Мэн), такая компания управляется с о.Мэн, но получает безналоговый статус и уплачивает годовой налог в размере 300 GBP; компания *non-resident* - владельцами и директорами являются иностранцы; такая компания управляется из-за пределов о.Мэн; уплачивает годовой налог в размере 600 GBP.

(Окончание на стр. 10)

ТЕНДЕНЦИИ

Экономики соседей Беларуси переживают долгожданный рост

«Возобновление роста экономик восточноевропейских стран происходит достаточно быстро», оптимистически заявляет Николас Штерн, главный экономист ЕБРР. Рост жизненного уровня в Венгрии и Чехии не такой, как у соседей по бывшему соцлагерю, но по-прежнему остается самым высоким. Там инфляция изначально не делала таких скачков, как, к примеру, в Украине. *«Российская экономика добилась заметного улучшения в течение двух последних лет,* отмечает далее г-н Штерн, *в 1994г. доходы на душу населения снизились на 15%, в 1995г. - уже на 4%, а в 1996г. тенденция спада вообще прекратилась».*



Источник: Европейский Банк Реконструкции и Развития, JP Morgan, OECD, PlanEcon, Project Link, Vienna Institute, Michael Goldencov

В Украине также налицо позитивные тенденции. Годовая инфляция в 10.000% в 1993г. резко упала - до 100%. Страна хоть и отстает по сравнению с преуспевающими Чехией, Словакией и Словенией, но в ней все же заметны признаки постепенного оздоровления. Украинцы сближаются с россиянами по уровню жизни, и пропасть, разделявшая их в период между 1992г. и началом 1994г., преодолена.

Этого, увы, пока никак нельзя сказать о Беларуси, которая даже не вошла в статистический обзор ЕБРР. Как утверждают специалисты, основа успеха всех бывших «товарищей» заключается в либерализации цен, освобождении рынка и развитии частного сектора. Тем не менее позитивные перемены и у чехов, и у поляков, и у россиян не будут так быстры, как им того, возможно, хочется, считают в ЕБРР, и экономики Восточной Европы должны как минимум расти на 7% в год, чтобы достичь уровня стран ЕС в течение ближайших 30 лет.

Источник: *The Economist*

Подготовил Михаил ГОЛДЕНКОВ

Приватизация пять лет спустя: перманентная революция

Приватизационный Проект, © Проект Синдикат. Июнь, 1996 г.

С начала приватизации в бывших соцстранах прошло всего 5 лет, и поэтому достаточно легко неправильно интерпретировать или неверно оценить ее результаты. Некоторые факты обманчивы, другие открывают глаза. Одни резкие оценки («приватизация способствует коррупции») отчасти точны, другие быстро устаревают благодаря динамичному экономическому росту в регионе. Для точного анализа необходимо искать факты, зачастую приводящие не к тем выводам, которые ожидались. Для приватизации характерно наличие внешнего признания и внутренних противоречий.

То, что происходит в переходных странах, по крайней мере в теории является величайшим обменом собственности между рядовыми гражданами и государством. По мнению Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) *(см. таблицу 1)*, частный сектор возник буквально на пустом месте и стал доминировать в экономиках Эстонии, Польши, Чехии, России, Словении, Словакии, Молдовы и Кыргызстана. Немыслимые в прошлом понятия стали сегодня нормой. Например, растет число частных телестанций в Румынии и Украине. Латвийская национальная авиакомпания (после банкротства государственной компании) находится в руках частных акционеров. Частные пенсионные фонды занимают все большую нишу в деле социального обеспечения граждан Чехии. Практически повсеместно частный сектор становится надеждой на улучшение качества жизни.

Теперь, когда приватизация помогла построить основы рыночной экономики, самое время изучить ее последствия более детально. Следует остановиться на трех ключевых проблемах. Во-первых, многие компании сопротивляются реформам несмотря на переход собственности из рук государства в частный сектор. Безусловно то, что во многих случаях приватизация не принесла тех структурных изменений, которых ждали ее сторонники. Этому способствует неясная ситуация с правами собственности, которая отягощается наличием значительной доли государственного участия в капитале практически всех секторов экономики. Даже в Чехии, считающейся образцом приватизации, многие приватизированные фирмы пока смогли избежать тех радикальных преобразований, которые планировали чешские архитекторы массовой приватизации. Частично в этом виноват премьер-министр Вацлав Клаус, который хоть и говорит, как Маргарет Тэтчер, борется за сохранение рабочих мест не хуже шведских социал-демократов.

Вторая проблема - вера в то, что практически невозможно убедить большинство простых людей, что приватизация полезна. Например, во время своей предвыборной кампании президент Б.Ельцин снял своего наиболее успешно действовавшего министра, «короля приватизации», Анатолия Чубайса только для того, чтобы уменьшить всеобщее недовольство результатами приватизации. Президент Румынии Ион Илиеску проводил свою предвыборную кампанию на последних выборах под лозунгом «Я не распродам страну».

Экс-коммунистическое, посткоммунистическое, однажды и навсегда коммунистическое (название не важно) сопротивление приватизации являлось одним из факторов, которые привели политических наследников компартии к власти в Польше, Венгрии и Литве. Только в Чехии, Молдове и Эстонии сторонники приватизации смогли создать эффективные избирательные объединения на основе успешной экономической стратегии.

Третья проблема связана с влиянием приватизации на государство. Многие надеялись, что лишение государства монополии на принятие решений будет не только способствовать росту экономической эффективности в растущем частном секторе, но и сделает сам госаппарат более эффективным. Недостаточная реформированность государства является здесь центральной проблемой.

Последнее помогает объяснить медлительность в приватизации, которая столь типична для стран с переходной экономикой. Несмотря на популярность и престиж, заработанные при развале социалистической системы, только реформистские правительства в Чехии, Эстонии, Кыргызстане, Молдове, Словакии и России заставили себя немедленно взяться за приватизацию. Некоммунистические правительства в Венгрии, Хорватии и Словении, в странах, которые, как неверно предполагалось, обладали определенными преимуществами за счет децентрализованности своих экономик еще при социализме, вероятно, решили, что для них нет необходимости торопиться. Другие страны - Латвия, Болгария, Румыния и Узбекистан - долго спорили, какую именно приватизационную стратегию взять на вооружение. Печальнее всего то, что правительство Республики Беларусь решило избрать страусиную политику и осудить приватизацию, возвращаясь к старой, проверенной ленинской системе, которая развалилась в 1991 году.

Вне зависимости от быстроты, с которой она проводилась, приватизация, объявленная лекарством от всех болезней, была обречена на то, чтобы вызвать всеобщее разочарование. Некоторые министры рассматривали приватизацию как способ сократить бюджетный дефицит за счет продажи собственности по высоким ценам. Другие полагали, что приватизация послужит финансовой инъекцией, например, для пенсионной системы. В качестве типичного примера возьмем Македонию, которая откладывает порядка 15% от доходов с приватизации или такую же долю акций в процентном отношении в приватизированных компаниях на счет национального пенсионного фонда. Рабочие хотели стать владельцами своих же предприятий, пенсионеры и государственные служащие требовали компенсации. Бывшие владельцы упирали на то, что только возврат собственности прежним владельцам обеспечит торжество справедливости. Простые люди тоже хотели получить свой кусок пирога.

При столь высоких ожиданиях разочарование было неизбежно. Кроме того, существовал и более глубокий раскол. Большинство экономистов считали, что приватизация создаст настоящих владельцев, которые будут распоряжаться собственностью эффективнее государства. Политики же, инстинктивно поняв, что приватизация - это не только рентабельность, но еще и власть, попытались использовать приватизационный процесс к собственной выгоде. Таким образом, экстравагантность и цинизм внесли свой вклад в деформирование не только самого процесса приватизации, но и всех расчетов, связанных с переходом экономики в частные руки.

Волшебная палочка

Во всех ранних рассуждениях по поводу приватизации доминирует наивная вера в магическую силу капитализма. При социализме промышленность была неэффективна из-за постоянного вмешательства государства. Казалось бы, уберите контроль, предоставьте дело частному предпринимательству, позвольте специалистам заниматься своим делом без постоянного понукания со стороны партаппаратчиков, и дела в производстве пойдут на лад.

Однако в большинстве случаев лидеры постсоветских стран не приняли во внимание то, что многие годы неправильного распределения ресурсов и отсутствие настоящего менеджмента при социализме сделали эти вещи составной частью экономики. Предприятия были зачастую расположены в отдаленных местах, вдалеке от источников сырья и квалифицированной рабочей силы. Многие предприятия были слишком крупными или наоборот слишком мелкими или старались производить все сами, чтобы не зависеть от смежников. Слишком большой упор был сделан на развитие тяжелой промышленности и ВПК. Все внимание было сосредоточено на количестве, а не на поддержании качества.

Поэтому было бы неверно винить госсобственность во всех трудностях переходной экономики. Это сильно напоминает некачественную работу государственных авиалиний или коммунальных услуг на Западе или даже зависимые от покровительства итальянские государственные концерны. Многие местные политики (как и их западные советники) не захотели признать, что большая часть прожорливой местной экономики просто бесполезна. Неважно, насколько быстро осуществленный, но никакой переход от закрытости соцлагеря с его неповоротливыми рынками, пятилетними планами и некачественными товарами к открытой мировой экономике с ее конкуренцией не мог сделать многие предприятия жизнеспособными.

Поэтому все ожидания, что капитализм каким-то волшебным образом заставит все бывшие госпредприятия работать, были не более чем детской фантазией. В самом деле, основным достоинством капитализма является не его способность заставлять все крутиться и работать, а то, что Иосиф Шумпетер назвал «созидательным разрушением», т.е. способность быстро выводить из игры неконкурентоспособные компании. Таким образом, капитализм неизбежно принес странам с переходной экономикой домашнюю уборку небывалых размеров, которая должна была вымести из экономики все нерентабельные предприятия, поддерживавшиеся целое пятидесятилетие бессмысленного накопления при полном отсутствии созидательного разрушения.

Каждая постсоветская экономика отягощена своей долей промышленных динозавров, но в разной степени и прямо пропорционально уровню созидательного разрушения, с которым рыночные механизмы могут воздействовать на бывший госсектор. Чем больше число бесполезных предприятий, тем меньше может приватизация смягчить резкий переход к рыночной конкуренции. Нереформируемые и убыточные предприятия должны быть закрыты при любом режиме, т.к. они отвлекают ресурсы, необходимые для других, более динамичных секторов экономики. Решение приватизировать или не приватизировать такие компании не зависит от их потенциальной эффективности (она равна нулю), а скорее связано с политической стоимостью их закрытия в частном или государственном секторе.

Приватизация, задуманная как отказ от государственного вмешательства и дотаций, неизбежно приведет к банкротству многих предприятий. В этом заключается политическое противоречие приватизации. То, что полезно для всех и каждого в долгосрочном плане, весьма болезненно для многих в ближайшей перспективе. Тот факт, что большинство рабочих не имели практически никакого влияния на те некомпетентные решения, которые в конечном счете решили судьбу их предприятий, не позволяет им воспринимать реструктурирование производства пассивно. Неудивительно, что отношение большинства правительств к приватизации можно описать словами крестьянки из оперы Моцарта «Дон Джованни»: «Я бы хотела, но боюсь».

Нераспознанные приватизации

До сих пор созидательное разрушение в большинстве постсоветских стран происходило не за счет приватизации, по крайней мере не из-за обсуждаемых всеми официальных программ, а благодаря макроэкономическим реформам. Для того, чтобы стабилизировать национальные денежные единицы и привести бюджет в порядок, правительствам пришлось обрезать дотации, которые коммунисты так щедро раздавали своим неэффективным детищам. Промышленные дотации в России начали резко снижаться с 1992г., упав с 32% до 6% от ВВП в 1994г. В Польше субсидии предприятиям были сокращены с 16% от ВВП в 1986г. до 3,3% в 1992г. Резкие сокращения дотаций постепенно произошли во всех странах в регионе.

Отсутствие субсидий заставляет менеджеров задуматься над увольнениями. В 1989-93гг. порядка 150-200 крупных венгерских и чешских фирм сократили количество рабочих мест на 57% и 32% соответственно. Поэтому если взглянуть на падение производства в большинстве постсоветских стран с этой точки зрения - 44% в Албании в 1992г.; 11% в Беларуси в 1993г.; 25,8% в Эстонии только в 1992г.; 27,8% в Болгарии в 1991г.; 28,5% в Хорватии в 1991г.; 22,3% в Чехии в 1991г.; 17,3% в Македонии в 1992г.; 18,2% в Венгрии в 1991г.; 28% в Казахстане в 1994г.; 25% в Кыргызстане в 1992г.; 48,7% в Латвии в 1992г.; 50,9% в Литве в 1992г.; 25% в Молдове в 1992г.; 26,1% в Польше в 1990г.; 21,9% в Румынии в 1992г.; 18,8% в России в 1992г.; 17,6% в Словакии в 1991г.; 13,2% в Словении в 1992г.; 28% в Украине в 1994г. и в Узбекистане в 1992г. - то можно понять, что оно было вызвано сокращением неэффективного производства и необходимым уменьшением раздутого госсектора.

Как побочный эффект этого процесса произошла скрытая приватизация. Когда государственные компании в Польше почувствовали на себе удар шоковой терапии, многие ответили на это распродажей средств, накопленных в годы хронического дефицита. Например, тысячи грузовиков, проданных отчаявшимися госпредприятиями, сформировали основы растущего частного сектора перевозок и оптовых продаж в Польше. Рост частного сектора в Венгрии и России был бы невозможен, если бы безденежные госпредприятия не начали сдавать свою собственность в аренду. В большинстве стран в регионе больше средств перешло в руки частного сектора именно таким образом, чем за счет официальных приватизационных программ.

Контрибьюторы:
Албания - Линдита Джиллари
Беларусь - Игорь Пелипась, к.э.н.
Болгария - Спартак Керемидхиев, Тодор Градев
Венгрия - д-р Андраш Корошений
Казахстан - Катерина Хоменчук
Кыргызстан - Мурат Темирканов, Асель Джусупбекова
Латвия - Велга Вильне
Литва - Ромас Лазутка
Македония - Трайко Славески
Молдавия - Сергиу Ботезату
Польша - Агнешка Рыбинска, Йоанна Джауа
Россия - Максим Кваша
Румыния - Ливиу Гаица
Словакия - Евген Юрзица, Антон Марцинчин
Словения - Франци Кржижанич
Узбекистан - Алишер Джуманов
Украина - Мирослава Дидух
Чешская Республика - Эва Клвачева
Эстония - Аили Кукумаги
Редакторский совет:
Кеннет Мерфи
Роман Фридман
Анджей Рапачински
Ассистенты редактора:
Саймон Неллис
Ребекка Шуман
Мелиса Флиир
Павел Синев

Строя капитализм

В отличие от революционеров 1917 года, творцы приватизационной революции не собирались совершать прыжок в неизвестность. Не было необходимости выдумывать общество, которое они хотели создать. Рыночная экономика была их целью с самого начала. Однако движимые беспокойством из-за грядущей неизвестности, они не могли увидеть впереди ничего, что не было бы уже использовано в прошлом. Подобная осторожность характерна для тех политиков, которые испытали на себе последствия ленинских импровизаций и экспериментов. Однако эти добровольные ограничения, в свою очередь, привели к фундаментальному непониманию сущности приватизации при переходе от социализма.

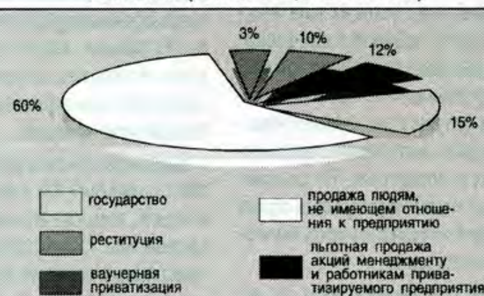
Если взглянуть на Запад в поисках рецептов приватизации, очевидно, что Маргарет Тэтчер первая сделала приватизацию модной. Распродав акции нескольких крупных государственных компаний, таких как «Бритиш Телеком», по ценам ниже цен вторичного рынка ценных бумаг, Тэтчер увеличила поступления в бюджет (что позволило ее правительству быть более щедрым, чем ее финансовый консерватизм мог бы позволить в ином случае) и создала миллионы мелких акционеров, которые стали твердыми сторонниками консервативной партии.

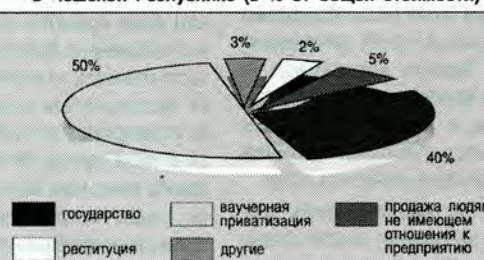
Политики быстро учатся, и многие страны, начиная от Бразилии и заканчивая Мексикой и Филиппинами, а также представители разных политических партий, включая социалистов в Испании, Франции и Португалии, вскоре последовали за Великобританией. Когда произошло объединение Германии, была сделана попытка продать восточногерманские предприятия через специально созданное приватизационное агентство «Тройханданштальт». Принимая во внимание никем не опровергнутый успех приватизации на Западе, вдохновляемые своими западными экономическими советниками, которые ничего другого, кроме тэтчеровской приватизации, не знали, новые правительства в Восточной Европе, естественно, решили пойти по проторенной дорожке в своих странах.

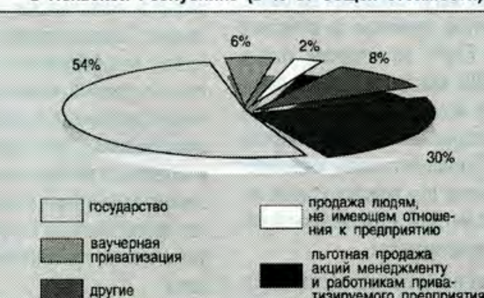
Большей ошибки нельзя было совершить. В условиях рыночной экономики приватизация - это не более, чем продажа нескольких государственных компаний. Государственные компании в Великобритании, может быть, и менее эффективные, но все же были продуктом капиталистической экономики. Продажа компаний, являясь трудным делом, также была достаточно стандартной операцией, не сильно отличающейся от продажи акций корпорации большому числу внешних инвесторов. Множество инвестиционных банков стояли наготове, чтобы приобрести компанию и затем распродать ее акции всем желающим.

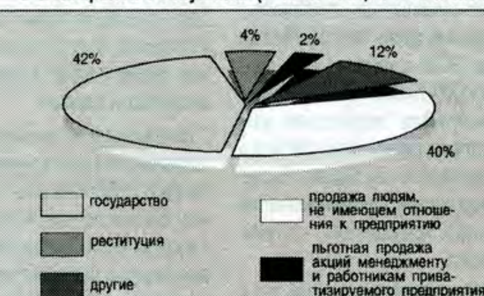
В странах с переходной экономикой приватизация должна привести ко множеству изменений. Приватизация должна вызвать появление рынков капитала, сделать возможной оценку реальной ценности предприятия и создать условия для нормальных рыночных сделок. Помимо всего прочего, сами масштабы проблемы превосходят все известное в анналах экономической истории. Хотя денационализация нескольких крупных фирм правительством Тэтчер в первые 10 лет его деятельности считается большим успехом, в одной России было необходимо приватизировать порядка 200.000 предприятий. В Польше надо было приватизировать 8000 компаний, 3000 - в Узбекистане, по 1500 в Латвии и Словении, 1300 в Молдове, и даже маленькие Эстония и Македония должны были приватизировать около 1000 компаний. По всем подсчетам на то, чтобы повторить пример Англии, потребовалось бы несколько столетий.

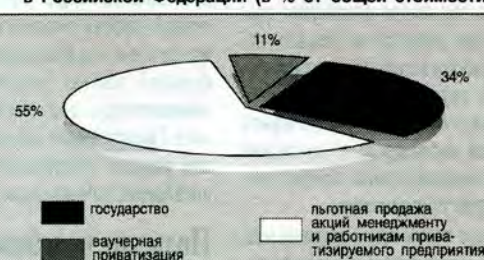
Что было нужно странам с переходной экономикой, так это инновационное решение, соответствующее уникальности задачи. Однако в поли-











тике новые идеи либо трудно найти, либо они политически небезопасны. Искушение вести новую войну при помощи оружия, которое осталось со времен прошлой войны, свойственно не только военным.

Партия инсайдеров

В этом мире события зависят не столько от хороших или плохих идей, сколько от политической власти. Хотя изначально ключевой смысл приватизации заключался в том, чтобы деполитизировать экономику, не было никакой возможности избавить от политики собственно процесс приватизации.

Эффективная приватизация не могла не быть болезненной: фирмы начали избавляться от лишнего персонала, новые владельцы уволили старых некомпетентных менеджеров, а производство никому не нужной продукции резко упало. Тем не менее приватизация должна была не только принести одним людям нищету, но и значительно обогатить других людей. Такой грандиозный переход собственности из одних рук в другие не мог не активизировать различные политические группировки.

Ранний старт - это 80 процентов успеха в политике, а те группы, которые организованы лучше других, обычно побеждают. В переходных странах, первыми засуетились «инсайдеры», то есть работники и администрация предприятий, подлежащих приватизации. Помимо того, что приватизация должна была задеть их в первую очередь, они чувствовали свое моральное право на эти предприятия.

Причины этому можно найти в истории коммунистических реформ. Ирония заключается в том, что те страны, которые пытались децентрализовать административный контроль над предприятиями при социализме, теперь обнаружили, что их же собственные прошлые реформы мешают проведению приватизации в настоящем. Децентрализация передала больше власти заводской администрации и рабочим, что позволило последним наработать контакты с другими предприятиями. Со временем было создано сплоченное лобби по защите интересов инсайдеров. Как только эти новые объединения окрепли, новые правительства оказались не в состоянии отступить и восстановить эффективный контроль над госпредприятиями.

Например, в Венгрии приватизация смогла оторваться от земли только тогда, когда менеджерам было предоставлено реальное право вето. В Польше, где рабочие были эффективно организованы под крылом Солидарности и других профсоюзов, приватизация была заторможена оппозиционным альянсом между рабочими и заводским менеджментом. Несмотря на бесплодные попытки массовой приватизации в Румынии, приватизированными оказались только предприятия, полностью скупленные их рабочими и менеджментом. Россия заплатила за быструю приватизацию практически полным контролем над приватизированными фирмами со стороны инсайдеров.

Инсайдеры активно заинтересовались частной собственностью еще до падения социализма. В последние годы существования старого режима, воспользовавшись неуверенностью и замешательством, заводская администрация быстро перекачала наиболее ценные ресурсы в новые подконтрольные им фирмы, оставив государство с пустыми полками и крупными долгами.

Наиболее типичный трюк выглядел следующим образом. Скажем, вы директор кирпичного завода. Вы открываете новое предприятие и регистрируете его на своего сына или дочь. Затем вы продаете новой фирме, скажем, 10.000 тонн кирпича по цене ниже себестоимости, а деньги на покупку кирпичей одалживаются тем же кирпичным заводом. Затем новая фирма перепродает кирпичи по рыночной цене, выплачивает свой долг заводу и остается с большой прибылью. Повторите эту операцию в течение года-двух и вы богатый человек. Тем временем кирпичный завод близок к разорению и вы спокойно покупаете его за бесценок. Государство будет только радо избавиться от еще одного убыточного предприятия.

Всем, кто утверждает, что менеджеры в бывших соцстранах не способны на изобретательность, следует взглянуть на их многомиллионные состояния. Приведем два примера. Менеджеры македонского табачного производителя «Тутун» ограбили свою компанию при помощи финансовых манипуляций. В 1990г. менеджер «Тутун» Васко Кузмановски заплатил за «Тутун» сумму, равную балансовой стоимости компании. Загвоздка заключается в том, что деньги на покупку он одолжил у самой компании. Той же уловкой воспользовался бывший литовский премьер Б.Лубис, когда с согласия заводского коллектива он приобрел один из самых крупных заводов в Прибалтике по производству удобрений «Йонава Нитриц».

Практически повсюду люди с политическими связями оказывались в выигрыше. Случай Имре Надя (не путать с премьер-министром Венгрии во время революции 1956г.) весьма типичен. Бывший глава КИС, венгерского аналога комсомола, Надь основал компанию «Воллолкозош Сервез Кфт», которая в 1990г. приобрела у компартии все 4 партийные газеты (включая крупнейшую венгерскую ежедневную газету «Непсабадшаг») всего за 1,5 млн. форинтов. Менее чем через год одна только «Непсабадшаг» была продана за более чем 100 млн. форинтов.

Хотя некоторые страны, включая Венгрию, поспешили исправить самые худшие злоупотребления спонтанной приватизации, интриги инсайдеров становятся хроническим заболеванием, когда ход приватизации тормозится. Болгария представляет классический случай для учебника. Подобные сделки стали настолько типичны, что для них даже появилось специальное слово - «поситано» (от названия улицы, где расположена штаб-квартира правящей соцпартии, она же реформированная компартия). В конце 1980-х - начале 1990-х годов злоупотребления с арендой стали излюбленным делом в Болгарии. Управляющие компании «Бриллиант», расположенной в древнем городе Пловдив, договорились о получении кредита в 320.000 немецких марок у Первого частного банка Софии для покупки нового оборудования. Оборудование было получено при помощи Первой лизинговой компании Софии, дочернего предприятия банка, но по двойной цене. Затем менеджеры «Бриллианта» и банковские чиновники поделили между собой разницу.

Сегодня в Болгарии становится популярным более незаметный, но не менее эффективный прием. При проведении приватизации активно используются судебные органы. Если инсайдерам не удается купить компанию на аукционе, они прямиком отправляются к дружественно настроенному судье, который объявляет результаты аукциона недействительными. При помощи такой сомнительной практики управляющие бывшего партийного курорта на берегу Черного моря «Сланчев Ден» смогли удержать его в своих руках.

Инсайдеры, конечно же, не плохи сами по себе. Многие западные специалисты по менеджменту говорят, что менеджеры, владеющие частью компании, имеют все стимулы к тому, чтобы их компания приносила прибыль. Однако и менеджеры, и в еще большей степени рядовые сотрудники компании больше всего заинтересованы в сохранении своих рабочих мест. А это уже проблема, т.к. они владеют значительной долей компании и не подчиняются внешнему контролю. Добавьте к этому то, что сотрудники компаний с излишним персоналом и некомпетентные советские управленцы больше всех теряют на настоящем реструктурировании предприятия (которое означает увольнения и снятие многих людей с их должностей) - и вы получите готовый рецепт для провала. Реструктурирование предприятия обречено на провал, если настоящая власть в компании не принадлежит людям, глубоко заинтересованным в защите капитала. Такими людьми вряд ли могут быть инсайдеры, поскольку конфликт интересов слишком влияет на их поведение.

Все продано

Судебное преследование - плохое оружие против хищных инсайдеров. Столкнувшись с необходимостью реформировать экономику и одновременно тушить политический пожар, вызванный спонтанной приватизацией, правительству необходимо овладеть вышедшим из под контроля процессом и как можно быстрее. Для этого понадобились национальные приватизационные программы. Разрабатывая программу, правительства столкнулись с тяжелым выбором между продажей госпредприятий и еще не опробованным популистским способом раздачи собственности. Приватизация через продажу была испытана такими политиками, как госпожа Тэтчер, а потому политики, будучи политиками, обычно действуют дедовскими методами. Большинство, по крайней мере вначале, выбрало именно испытанные методы.

Как уже говорилось, то, что правильно и полезно в одних обстоятельствах, может оказаться гибельно в других. Безусловно, приватизация через продажу выглядела привлекательно, обещая наполнить казну деньгами. Многие правительства согнулись под тяжестью гигантского государственного долга, который достался им в результате постоянных займов при социализме у иностранных кредиторов. Другие (прежде всего Польша) не смогли выплачивать долги, но все равно нуждались в деньгах, чтобы обеспечить функционирование своих служб социального обеспечения. Никакому политику не нравится восстанавливать против себя пожилых людей, вдов и сирот.

Идея, что приватизация поможет сбалансировать бюджет, является опасной чепухой, особенно когда применяется к стране с переходной экономикой. Даже если удается пополнить казну, это только отвлекает скудный капитал, столь необходимый тому самому частному сектору, который приватизация и должна создать. Приватизация должна принести средства в частный сектор, а не наоборот.

Этих нескольких примеров достаточно, чтобы продемонстрировать, что все надежды на большие прибыли от приватизации большинства госпредприятий были не более, чем мечтами. Единственные потенциальные покупатели с достаточным количеством денег, это иностранцы. В реальности они скорее потенциальные покупатели, нежели действительные. За исключением природных ресурсов и, может быть, телекоммуникаций, транспорта и телевидения, вопреки распространенному в регионе наивному мнению, иностранцы совсем не были заинтересованы в покупке посткоммунистических промышленных динозавров. Из всех бывших соцстран только Венгрия смогла привлечь достаточное количество прямых иностранных инвестиций, которые повлияли на венгерскую приватизационную программу. Да и то большая часть инвестиций была направлена в сектор коммунальных услуг и в новые проекты, а не в более типичные социалистические предприятия. В других странах, в особенности в республиках б.СССР, иностранные инвестиции невелики и такими останутся до тех пор, пока не укрепится вера в реформы и частная экономика, созданная при помощи настоящей приватизации, будет надежно защищена законом.

Продажа собственности иностранцам является политически чувствительным шагом. Предлагаемый товар часто стоит очень мало или вообще ничего. И все же если продажная цена слишком низка, чиновникам неизбежно грозит обвинение в распродаже домашних ценностей чужакам. В самом деле, подобные сделки часто являются политическим самоубийством, а подозрения в коррупции вполне обоснованными.

То, что сама идея о продаже тысяч компаний внутренним покупателям абсурдна, становится очевидно, если взглянуть на запасы капитала в большинстве стран с переходной экономикой. Частные капиталы, всегда бывшие в дефиците при режиме, основанном на их отсутствии, еще более сократились из-за инфляции. Например, даже если бы в Польше в 1990г. люди были готовы потратить на покупку акций приватизированных предприятий половину своих сбережений (полностью нереальное предположение, которое бы означало гибель нового частного сектора), то на практике у них хватило бы денег только на 5-8% от балансовой стоимости госпредприятий.

Поэтому, если приватизация должна привести к продаже значительной доли госпредприятий, то цены должны быть настолько низкими, что даже термин «распродажа» будет не совсем уместен. К большому неудовольствию всех тех, кто говорил, что только продажа предприятий создаст «настоящих владельцев», раздача собственности является более точным описанием происходящего. Правда, предприятия раздаются отнюдь не всем, а лишь небольшой группе людей, которым позволяют приобрести госпредприятия за чисто символическую сумму. Само по себе очевидно то, что это открывает путь для патронажа и коррупции.

Тянуть резину

Продажа госпредприятий во всех формах - тендеры, аукционы, льготная продажа акций сотрудникам предприятия, продажа акций широкому кругу инвесторов - проходит чудовищно медленно. Возьмем, к примеру, продажу акций широкому кругу инвесторов. После того, как на организацию подобных продаж в Польше было потрачено много времени и усилий, было приватизировано чуть больше 24 компаний. Несмотря на все усилия, Румыния смогла приватизировать таким образом только одну компанию «Апуллум Алба Иулиа». По сообщениям Всемирного банка, размеры продаж акций госпредприятий широкому кругу инвесторов в Венгрии, Литве и Словении были одинаково низкими. Другие методы приносят несколько лучшие результаты, но цифры все равно не впечатляют.

Теоретически можно просто распродать все госпредприятия за бесценок и без всяких условий. Практически это невозможно, и любой политик, который возьмется за это, полностью разрушит свою карьеру. Чиновники от приватизации могут сохранить свои места, если наймут консультационные компании, проводящие оценку стоимости приватизируемого предприятия, и обяжут новых владельцев не сокращать рабочие места. Чиновники также могут обязать новых владельцев сделать определенные инвестиции уже после приватизации, как и те бюрократы, которые управляли страной 50 лет, будто бы лучше частных владельцев знавшие, как и куда надо делать инвестиции. Потребовалось более 400 дней для того, чтобы получить разрешение на продажу румынской конфетной фабрики швейцарской компании «Якобсшукард».

Поэтому процесс идет медленно. Назначить «справедливую» цену за госпредприятия тяжело из-за идиотизма социалистической бухгалтерии. Кроме того, это займет слишком много времени и будет стимулировать коррупцию. В самом деле, заниженная стоимость - это лучший способ быстро разбогатеть. Когда пришло время продать государственную нефтяную компанию в Словении, аудиторы назначали очень низкую цену, и сделка была прервана лишь в последнюю минуту, когда выяснилось, что менеджеры компании собирались сделать себе небольшой подарок в $30 млн.

Переговоры о продаже тянутся очень медленно, и проблема осложняется выбором покупателя. В центре региональных приватизационных программ находятся правительственные приватизационные агентства,

созданные для того, чтобы контролировать переход собственности из рук государства в частное владение. Не удивительно, что они страдают от той же некомпетентности и политического вмешательства, унаследованных от эпохи социализма, что и другие госучреждения. Огромный холл Национального фонда имущества Хорватии являет яркий пример старого и нового: улыбающийся рецепционист у экрана компьютера и часы без стрелок.

Одна из проблем с правительством, которое вовлечено в бизнес (а продажа компании дело совсем не простое), заключается в том, что политические цели обычно берут верх над экономическими. Литовская Центральная комиссия госимущества является чисто временным образованием, члены ее набраны на временной основе из министерств. В результате можно наблюдать конфликт интересов между членством в комиссии и в должности на постоянной работе. Хаос усугубляется еще и тем, что не существует четкой процедуры, определяющей, какое министерство будет выдвигать кандидатуры в новый совет директоров приватизированной компании. Поэтому членство в совете директоров компании становится своеобразным политическим гонораром. Любопытно, что членство в совете директоров появилось в Венгрии в конце 1980-х гг. как услуга менеджеров недавно акционированных компаний своим политическом покровителям.

Хорватский президент Туджман и президент Румынии Илиеску превратили подобные назначения в основной инструмент поддержания лояльности своих сторонников. В Кыргызстане лжеприватизация превратила Государственный имущественный фонд из правительственной организации в три предположительно коммерческие структуры. Все три оказались практически на грани банкротства из-за беспроцентных займов, которые были предоставлены друзьям в госсекторе вместо приватизированных компаний. Во время второго срока на посту премьер-министра Словакии Владимир Мечьяр просто взял и назначил себя председателем президиума Национального имущественного фонда.

Политика также накладывает ограничения на приватизацию тех компаний, в случае которых это должно привести к массовым увольнениям. Кыргызстан, Латвия, Македония и Узбекистан просто используют свои приватизационные агентства как промышленные лечебницы. Очевидно, что несмотря на самые совершенные методы лечения, влетающие налогоплательщикам в копеечку, большинство пациентов вылечить невозможно. Только Латвия была не против закрыть некоторые из своих «заболевших» промышленных гигантов, да и то потому, что большая часть рабочих были этническими русскими, не имеющими права голоса на выборах. Румынский метод заключался в создании целой серии контролирующих служб: аудиторской палаты, госсовета по финансовому контролю, контрольного управления при премьер-министре, службы финансовой безопасности. Для того, чтобы приватизация могла произойти, продажа должна сначала пройти через все эти службы. Не удивительно, что через 4 года только 8% капитала румынских госпредприятий было приватизировано.

Другой трюк заключается в том, чтобы объявить некоторые компании слишком ценными для государства, чтобы их приватизировали. В Румынии табачная промышленность, городской транспорт и даже издание научных трудов попали в разряд «важных» отраслей, не подлежащих приватизации. Словацкое правительство объявило, что телекоммуникации, почта, нефтегазовая промышленность, электроэнергетика, производство оружия, фармацевтическая промышленность, лесоводство, водное хозяйство, гражданское строительство и даже разведение племенного скота слишком важны для государства, чтобы находиться в частных руках. В целом, имущество на сумму в 150 млрд. словацких крон (около 40% стоимости всех госпредприятий перед приватизацией) попало в эту «особую» категорию. Многие из перечисленных отраслей никогда не будут приватизированы, а в приватизированных отраслях правительство сохранит весомую долю акций, что даст ему право вето в случае неугодных решений.

Принимая во внимание эти ограничения, не удивительно, что только Венгрия (с ее значительной долей иностранных инвестиций) и Эстония приватизировали большую часть своей экономики посредством продаж. То, что приватизируется, обычно продается за бесценок заводской администрации и весомым политическим сторонникам. В теории приватизация в Албании должна была проходить через открытые аукционы. На практике исключения стали правилом. В своем недавнем докладе албанские экономисты из Тираны А.Манчеллариа и Н.Кочи установили, что из 239 фирм, приватизированных на аукционе, только 8 было продано по правилам. Остальные попали под какие-либо исключения и были проданы иначе, чем полагалось по закону. Предположительно, такие методы приватизации весьма выгодны политическим друзьям президента Бериши, который пытается создать электорат для своей антикоммунистической политики.

Большие взятки и маленькие прибыли

Подобная коррупция бледнеет по сравнению с тем, что происходит в Словакии. Правительства возглавляемые Владимиром Мечьяром, заменили открытую и равную систему приватизации, доставшуюся в наследство от массовой приватизации в Чехословакии, на систему раздачи приватизированных предприятий или их акций избранным членам правительства, членам правящей партии, их семьям и друзьям. Пугает то, что этот новый правящий класс будет продолжать старую социалистическую политику субсидий, монополий, налоговых льгот и всяческих послаблений по блату. Кроме того, правящий класс получит в свои руки солидные экономические ресурсы для ведения предвыборной борьбы.

Редко когда приватизация носила такой закрытый характер, как в случае с российской энергетикой и природными ресурсами. Как только было принято решение не допускать иностранцев к приватизации нефтегазовой промышленности, правительство было обязано (без особого сопротивления) продать жемчужины российской экономики могущественным инсайдерам и немногим бизнесменам и сделало это весьма таинственным образом.

Среди необычных приемов сбора денег правительство использовало следующее: у потенциальных покупателей брались кредиты под гарантии государственных вложений в добывающую и топливную промышленности. Если правительство не расплатится к сентябрю 1996 года, кредиторы получат под свой контроль акции многих ценных компаний, которые правительство использовало как залог. Такие сделки были совершены явно в пользу инсайдеров, которые заполучили в свои руки ценные части энергетического сектора по бросовым ценам. Кредиторы могут чувствовать себя уверенно, т.к. в российском бюджете недостаточно денег, чтобы расплатиться по счету.

Продажа приватизированных предприятий протекает медленно, но как только правительство заявляет, что собирается ускорить процесс, берегитесь! Парламентские дебаты в Румынии вокруг так называемого закона об ускорении приватизации затормозили массовую приватизацию на год к явной пользе румынской номенклатуры, которая смогла прибрать к рукам больше собственности. Когда новая массовая приватизация наконец была запущена, принятый подзаконный акт ратифицировал продажу всех ранее приватизированных предприятий несмотря на явные отклонения от закона.

Правительствам следует действовать менее масштабно при продаже госсобственности. Приватизация магазинов, ресторанов и других компаний из сектора услуг (малая приватизация) проводилась при помощи продаж и обычно была успешной. Почему? Хотя инсайдеры практически всегда получали преимущество (за исключением Чехии), тем не менее разделение менеджмента и прав собственности в малом бизнесе нежелательно. Очень быстро развились вторичные рынки, что позволило инсайдерам продать свои недавние приобретения заинтересованным инвесторам за немедленное вознаграждение. (Там где малая приватизация не сработала, как в России, государство ввело ограничения на перепродажу, увольнения и изменения в структуре производства.)

Быстрая приватизация розничной торговли принесла мгновенную и ощутимую пользу. Например, в 1990г., всего через год после падения социализма, в Польше было более 300.000 частных магазинов. Ужасные государственные магазины с пустыми полками уступили место новым свежевыкрашенным частным магазинам, которые смогли удовлетворить товарный голод. Даже в самых отстающих странах магазины и коммерческие киоски предлагают больше товаров. Семейный бизнес или частные предприниматели очень быстро овладели новыми методами ведения дела и наладили снабжение. С политической точки зрения, они стали опорой политиков-реформаторов.

Распродажа

Если не получается проводить быструю приватизацию при помощи продаж, то какую стратегию избрать? Нескольких частных фирм в море госпредприятий недостаточно для отрыва от государственной экономики. Как создать «критическую массу» частных компаний?

Масштабы и сложность приватизации предостерегают против простых решений. Вместе с тем в сердце наиболее смелой приватизационной стратегии лежит именно простая идея. Заполненный инструкциями и исключениями сродни другим приватизационным программам, первоначальный приватизационный план в Чехии был бы обречен на провал. Однако чехи взяли на вооружение широкий подход и вполне могут претендовать на уникальный экономический и политический успех, что само по себе является редкой комбинацией.

Чехословацкие лидеры применили такой метод приватизации, как раздача собственности широкой публике. Словаки унаследовали эту приватизационную программу после раскола страны, но сменяющие друг друга правительства Владимира Мечьяра сделали все возможное, чтобы остановить программу и ликвидировать ее последствия.

Согласно чешскому плану, каждый взрослый гражданин мог купить приватизационные ваучеры по номинальной цене. Затем эти ваучеры можно было превратить в акции приватизируемых предприятий на гигантском центральном аукционе, где сотни компаний одновременно выставлялись на продажу. Две волны приватизации привели к тому, что большинство государственных компаний были приватизированы. Каждый взрослый гражданин мог принять участие в аукционе или обменять ваучеры на акции в инвестиционном фонде, который использовал этот «ваучерный капитал» для приобретения акций компаний, выставленных на аукцион.

Удивительный и уникальный случай, но инсайдеры не получили никаких льгот в чешской приватизации. Кроме того, ни одна компания не была освобождена от приватизации, хотя предприятиям было дано время определиться. Это сделало ваучеры, которые не имели никакой денежной стоимости, очень привлекательными. Практически все взрослые чехи согласились участвовать в приватизации, поскольку при высокой стоимости приватизированного имущества многие приватизационные фонды могли обещать более чем десятикратный оборот за один год.

Опасаясь потенциальных и реальных злоупотреблений при приватизации, лидеры многих стран с переходной экономикой «выплеснули ребенка вместе с водой», когда разработали чрезмерно регулируемые и контролируемые программы. Политика чешского премьер-министра Вацлава Клауса была направлена на то, чтобы предоставить рынку возможность решать самому. Поэтому его правительство решилось на минимальный контроль, что также является отличительной чертой чешской приватизации. Инвестиционные фонды могли сами выбирать любую инвестиционную стратегию.

Такая стратегия массовой приватизации была основана на нескольких простых предположениях:

1. Государство не должно стремиться заработать деньги на приватизации, т.к. это снижает ее скорость и, за исключением продажи таких монополий, как телекоммуникации, может привести к неудаче. (Чехам было легче избежать этих затруднений, чем венграм и полякам ввиду отсутствия глубокой государственной задолженности.)

2. Приватизация отдельных компаний - нелегкий бизнес, не менее тяжелый, чем управление ими. Отсюда следует, что государство, которое в течение 50 лет не могло нормально управлять, не должно погубить приватизацию, пытаясь воздействовать на постприватизационную структуру компании. Самое главное - вывести государство из игры и предоставить открытой системе решить все самой.

3. Приватизация приватизации. Инвестиционные фонды не следует рассматривать как последнее слово в новой системе. Они должны сделать то, что государственные чиновники не смогли решить: какие компании продать и кому найти наиболее подходящих ключевых инвесторов, направлять реструктурирование, словом, начать работу по созданию настоящего бизнеса.

Бледные имитации

Явный успех чехов на политическом и на экономическом фронте и растущее понимание, что продажа предприятий не принесет ожидаемых результатов, сделали чешскую модель популярной среди остальных реформаторов. Так по крайней мере это выглядело, когда страна за страной начали проводить ваучерную приватизацию.

Россия сознательно взяла на вооружение чешский вариант программы массовой приватизации. Так же поступили Кыргызстан и Молдова. Польша в бесконечных обсуждениях подвигалась к своему собственному плану. Румыния обогнала всех со своими двумя программами. Литва, Украина и Болгария предприняли половинчатые попытки применить свои имитации ваучерного плана.

Даже отстающая Беларусь остановила отступление назад и объявила свою собственную массовую приватизацию. Даже в отсутствие государственных реформ более 5,6 млн. белорусов подали заявления о выдаче им ваучеров, что составило 70% всего взрослого населения. Аукционы здесь могут оказаться не более, чем мечтой, принимая во внимание доклад ЕБРР, по которому только 15% ВВП находится в частных руках. Те несколько частных компаний, которые не поддержали президента Лукашенко, были ренационализированы при помощи старых ленинских методов, которые нигде больше не практикуются.

Но как и в искусстве, копия бледнеет перед оригиналом. Россия является наиболее интересным случаем. Лучшее название для российской приватизации - «быстро и легко». Никто не сомневается, что приватизация прошла очень быстро. Между январем 1993г. и июнем 1994г. примерно 14.000-15.000 компаний были приватизированы посредством раздачи частным инвесторам, частично через ваучерные аукционы. Более 60% российской промышленности номинально принадлежит частным владельцам.

Проблема заключается в том, что в большинстве случаев эти самые частные владельцы и есть те, кто загоняет российскую экономику в угол уже после падения социализма. Архитекторы российской приватизации под руководством А.Чубайса, очевидно, решили, что слабое российское правительство никогда не сможет начать приватизацию без поддержки мощной группы избирателей. Они полагали, что если не удовлетворить интересы инсайдеров, то последние станут непреодолимым препятствием на пути приватизации.

Для того чтобы приобрести их поддержку, менеджерам и рядовым сотрудникам были даны всевозможные льготы. Самой важной льготой было право на покупку контрольного пакета акций своих компаний по устаревшей балансовой стоимости. Слово «купить» здесь явно не подходит. Инфляция уменьшила балансовую стоимость предприятий настолько, что балансовая стоимость «волги» в московском таксопарке в августе 1992г. составляла 2-3 тысячи рублей ($10-15). Купив ваучер на вторичном рынке по половинной цене и использовав его для покупки акций, эти цены можно сократить вдвое.

Приватизационный процесс был настолько искажен, что ваучерная приватизация привела к полному доминированию инсайдеров в российской промышленности, где менеджеры и рядовые сотрудники получили в свою собственность порядка двух третей акций приватизированных компаний. До 30% акций было продано на открытых ваучерных аукционах. Инсайдеры пытались всеми правдами и неправдами скупить эти акции, но о случаях давления и о необъявленных аукционах неизвестно. Остальные акции находятся в руках государства, которое является самым крупным держателем акций в большинстве компаний.

Была ли сделка с инсайдерами сделкой с дьяволом? Об этом еще рано говорить, хотя уже видны печальные последствия. После того, как акции приватизированных предприятий консолидируются в руках инсайдеров, торговля практически замирает. Менеджмент решительно пресекает все попытки людей со стороны скупить акции у рабочих, пугая последних увольнением. Менеджеры также часто отказываются составлять списки акционеров или регистрировать не устраивающие их сделки. Молдова в числе первых постаралась положить конец этим злоупотреблениям, создав государственную регистрационно-координационную службу.

Бывшие советники Чубайса и авторы книги «Приватизируя Россию» Максим Бойко, Андрей Шлейфер и Роберт Вишный утверждают, что все перечисленные побочные эффекты были неизбежны для того, чтобы провести приватизацию под любым соусом. Главная причина экономической неэффективности социалистической системы заключалась в давлении политики над экономикой. Цель приватизации - освобождение промышленности из-под госконтроля. Эта деполитизация была важнее появления корпоративных структур, которые возникли в результате этого процесса.

Улучшились ли показатели российских фирм при новой системе? Окончательный вердикт еще не вынесен, хотя многие видят следы перемен. Другие не видят особых изменений и улучшений, хотя очевидно, что сломан хребет старых отраслевых министерств и главков.

Надежда российской приватизации заключается в том, что инсайдеры не удержат собственность в своих руках. В конце концов, источник денег в виде перекачки средств в подставные фирмы или скупки акций у рядовых сотрудников по бросовым ценам иссякнет. Если правительство готово урезать госдотации, то администрации предприятий придется искать внешние источники финансирования, которые принесут с собой свои собственные интересы. До сих пор основной эффект приватизации выражался в том, что инсайдеры, включая большей частью некомпетентную номенклатуру, еще глубже окопались. Политические дивиденды великой раздачи собственности в руки инсайдеров сомнительны.

Польские колебания

Польша была колыбелью многих идей, которые затем привели к новым раздачам приватизированной собственности. Хотя первое посткоммунистическое правительство погрязло в болоте плохо организованных продаж крупных компаний широкому кругу инвесторов и тому подобном, дискуссия о новых планах раздачи собственности была на слуху с начала 1990-х. Будущий министр приватизации Януш Левандовский предлагал ваучерную программу еще в 1980-х годах.

Пока поляки спорили и решали, что делать, правительство реформ исчерпало свои политические возможности. Левандовский и его наследники продолжили (при помощи лондонского инвестиционного фонда «Варбург») предлагать еще более сложные программы по раздаче собственности. В отличие от чехов, которые положились на рыночные механизмы, польский план предпо-

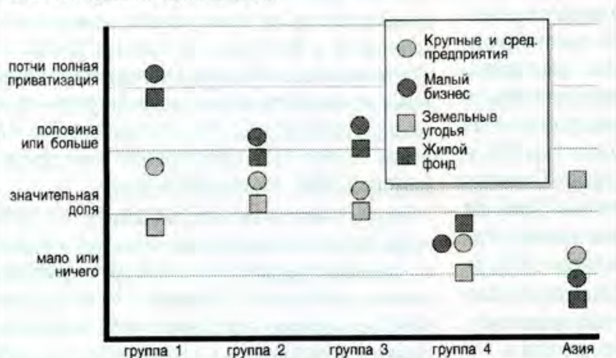
лагал кормить малый бизнес из ложечки акциями инвестфондов, спонсированных и организованных государством. Каждый фонд получил совет директоров, состоящий из «нужных» политиков. Кроме того, инвестиционные фонды должны были найти иностранного партнера и связать его с польской компанией. Акции каждой приватизированной компании были разделены на идентичные пакеты, самая крупная доля была передана одному ведущему фонду, а остальные были распределены поровну между всеми остальными.

Когда после 3 лет политических баталий польская приватизация наконец оторвалась от земли в прошлом году, число и размер приватизируемых компаний (участие было добровольным) настолько уменьшились, что понятие «массовая» приватизация стало вызывать смех. Пятнадцать национальных инвестиционных фондов (НИФ) стали контролировать 508 небольших компаний относительной ценности. Менеджеры фондов получили 10-летние контракты и большие государственные субсидии на реструктурирование вверенных им компаний. Не следует путать это с настоящей приватизацией. НИФ сами подлежат приватизации и их акции должны быть выставлены на продажу на Варшавской бирже после того, как будут опубликованы отчеты о годовой деятельности, если, конечно, эти финансовые откровения не вызовут хохот у брокеров на польской фондовой бирже.

Не успели фонды открыться, как появились раздоры между польскими членами советов директоров и иностранными менеджерами. Два фонда избавились от иностранных членов совета директоров: Фонд N11 избавился от американских банкиров «Вассерштайн Перелла», а Фонд N13 - от японской «Ямаичи Интернешнл» и от гонконговской группы «Регент Пасифик».

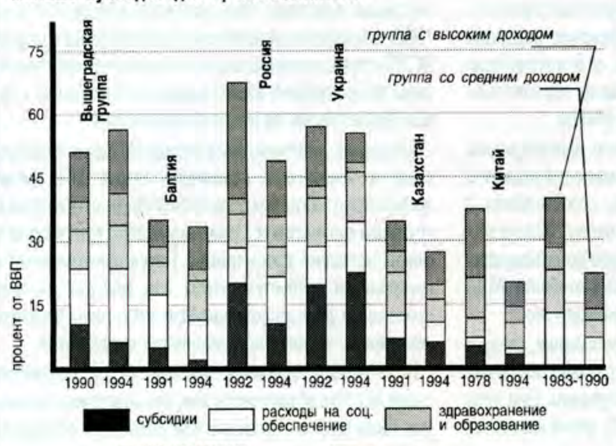
Шовинизм, противодействие и культурная разница раздувают эти конфликты. Более серьезным источником разногласий является вопрос реструктурирования предприятий. Многие члены советов директоров НИФ считают своим долгом помогать неблагополучным компаниям, превращая фонды в промышленные больницы. Иностранные советники в НИФ предпочитают использовать методы реанимации: жертвовать смертельно больными компаниями ради спасения немногих ресурсов для компаний с лучшим долгосрочным потенциалом роста. При том, что государство все больше поддерживает НИФ в их экономическом шарлатанстве, разрекламированная приватизация, скорее всего, погрязнет в трясине промышленного реструктурирования, которое мотивируется политическими интересами, а значит, не является реструктурированием вообще.

Опыт работы с инвестфондами в регионе неоднозначный. Большинство фондов не являются надежными сторонниками корпоративного менеджмента. Целый ряд сомнительных предприятий в России лопнули с треском. Румынские фонды частной собственности (ФЧС) заинтересованы сами в себе и не очень-то пекутся о своих акционерах. Литовские фонды либо игнорируют своих акционеров, либо покупают их молчание. Фонд «Инвальда» имеет 26.000 акционеров, владеет 20 компаниями полностью и 60 частично, выплачивал своим акционерам 10-процентные дивиденды с момента основания при том, что только половина фирм приносила доход. Это не совсем то, чего ожидали сторонники инвестиционных фондов.



Приватизация по типу собственности и по странам.
Средние оценки по странам в каждой группе по данным за 1995г.
Источник: ЕБРР 1995г.; по оценкам сотрудников Всемирного Банка

Группы стран:
Группа 1: Польша, Словения, Венгрия, Хорватия, Македония, Чехия, Словакия
Группа 2: Эстония, Литва, Болгария, Латвия, Албания, Румыния, Монголия
Группа 3: Киргизия, Россия, Молдова, Армения, Грузия, Казахстан
Группа 4: Узбекистан, Украина, Беларусь, Азербайджан, Таджикистан, Туркменистан
Азия : Вьетнам, Китай



Государственные расходы по категориям в нек. странах с переходной экономикой
К государственным расходам относятся все расходы на центральную и местную администрацию плюс внебюджетные расходы. Данные для стран с высокими доходами (Австралия, Канада, Германия, Израиль, Люксембург, Великобритания, США) и для стран со средним доходом (Аргентина, Чили, Малайзия, Панама, Республика Корея, Свазиленд, Турция, Зимбабве) являются средними оценками и нижняя часть графика включает в себя субсидии и социальные расходы.
Источник: МВФ, разные годы; официальные данные по оценкам сотрудников Всемирного Банка.

Поступайте по-чешски?

Таким образом, раздача собственности тоже не является панацеей, по крайне мере не везде. Так ли все хорошо, как говорят в Праге?

Основная проблема чешской приватизации связана со структурой собственности фондов, а точнее, с теми менеджерскими компаниями, которые их полностью контролируют. То, что случилось, в целом легко понять. Массовая приватизация была кошмаром для организаторов, которым нужно было распределить ваучеры, убедить граждан принять участие в приватизации и, наконец, сделать все возможное, чтобы приватизированные компании не оказались в собственности тысяч или даже миллионов мелких акционеров. Последняя проблема вызывала больше всего беспокойства. Чрезвычайно фрагментированный владелец - это все равно, что отсутствие владельца вообще. При такой ситуации фирмы попадут в руки инсайдеров, а мы уже видели, что это означает. Именно поэтому инвестфонды, которые концентрируют в своих руках контроль за собственностью вместо рассеянных владельцев, являются необходимым элементом массовой раздачи собственности.

Чтобы иметь надежные инвестиционные фонды, чехи позволили существующим государственным банкам образовывать и управлять приватизационными фондами. Это окупило себя в том смысле, что процесс прошел гладко, и 70% акционеров решили вложить свои ваучеры в фонды. Однако за это пришлось и заплатить определенную цену. Желающие избавить себя от внешнего контроля и получить контроль над как можно большим числом чешских компаний за один присест банковские фонды использовали добрую долю ваучеров для приобретения акций банков.

Чешские инвестиционные фонды и банки скоро оказались в паутине перекрестной собственности. Возьмем, например, «Првни Инвестични», крупнейшую инвестиционную компанию и дочернюю фирму «Инвестични Банка». Компания управляет 14 фондами, некоторые из которых («Банковни Инвестични» и «Рентиерки Инвестични») держат более 50% акций в банковском секторе. Из 6 крупнейших чешских банков и финансовых групп - «Комерчни Банка», «Ческа Споржительна», «Ческословенско Обходни Банка», «Инвестични а Постовни Банка», «Живнобанка» и «Ческа Поищтьовна» (чешская страховая компания) - только «Живнобанка» не владеет долей в «Комерчни Банка», «Ческа Спорժительна» и «Ческа Поищтьовна». Перекрестное владение собственности варьирует от 50% в случае с «Ческа Поищтьовна» до нуля в случае с «Ческословенско Обходни Банка». По словам менеджера одного из фондов, в такой сети *«вы не ведете переговоры о сделке, а просто обсуждаете свои дела»*.

Не всех беспокоит власть чешских банков. Многие указывают на тот факт, что Чехия следует немецкой традиции универсального банка, согласно которой финансовые институты не только предоставляют кредиты, но и следят за деятельностью корпорации. Хотя эта модель хорошо работала в Германии в течение десятилетий, подходит ли она для чехов? В теории такая форма владения должна работать хорошо, т.к. полученная в процессе оформления кредита информация о фирме и места в совете директоров для людей из банка позволяют банкам держать менеджеров компании под наблюдением, что снижает риск для мелких держателей акций.

Так должно быть в теории. На практике подобные тесные связи беспокоят многих экономистов в регионе. Во-первых, существует подозрение, что чешские инвестиционные фонды предпочитают использовать свою власть для того, чтобы заставить подконтрольные им компании покупать свои же финансовые услуги, не особо при этом заботясь о реструктурировании их деятельности. Литва пытается снизить этот риск через запрет банкам вкладывать деньги в инвестиционные фонды.

Во-вторых, система способствует сделкам изнутри и мешает открытости бизнеса, что затрудняет развитие рынка капитала. Цены на Пражской фондовой бирже (или на конкурирующей «PMP Систем») часто покрыты тайной, и сделки часто совершаются частным образом. Используя свои места в советах директоров компаний, чтобы узнать о финансовом состоянии фирм и их инвестиционных решениях, фонды часто манипулируют рынком, вредя мелким акционерам (часто своим собственным).

В-третьих, в силу своей бюрократической природы, банковские фонды ленивы. Они больше заботятся о том, чтобы получить прибыльные места в советах директоров компаний, чем о контроле за менеджерами и реструктурировании приватизированных компаний. Соответственно, менеджеры упирают на то, что они защищают интересы акционеров от сотрудников предприятия и других владельцев.

Самой большой опасностью чешского эксперимента является высокий уровень государственного участия в акционерном капитале банков. Фонд национальной собственности (ФНС) часто является крупнейшим держателем акций банков. ФНС владеет 48% «Комерчни Банка» (самый крупный банк в стране) и 40% «Ческа Спожительна». Акционерный капитал «Ческословенско Обходни Банка» принадлежит целой группе госучреждений - 20% принадлежат ФНС, 20% - министерству финансов, 27% - чешскому нацбанку и 24% - словацкому национальному банку.

До тех пор, пока правительство находится в руках партий (и частных лиц), которые не вмешиваются в экономику, высокий уровень государственного участия в акционерном капитале банков не представляет серьезной проблемы. Но в случае смены правительства, новый режим может захотеть опереться на банки, а затем и на инвестиционные фонды, которые контролируют большую часть чешской экономики. Можно ли считать такую приватизацию успешной по стандартам деполитизации?

Пожалуй, самой важной переменой является волна перехода собственности из рук в руки. В этой приватизированной приватизации, также известной как «третья волна», фонды продают контрольные пакеты акций многих компаний заинтересованным иностранным и внутренним инвесторам.

Могущественные аутсайдеры начали вступать в игру. Майкл Дингман, глава расположенной на Багамах компании по скупке, ликвидации и перепродаже компаний, приобрел вместе с «Гарвард Фандс» контрольные пакеты акций в некоторых ключевых чешских компаниях. Известная своей деловой хваткой компания Дингмана «Стэттон Холдингс» будет распоряжаться этими акциями. Хотя масштабы других сделок меньше, примерно 500 компаний незаметно сменили владельца за последние несколько месяцев. Ничего подобного, даже в абсолютных цифрах, а не только в связи с небольшим размером Чехии, не происходит нигде.

Крупнейшие инвестиционные фонды также почувствовали дыхание в затылок. После того, как независимая финансовая группа «Мотоинвест» приобрела «Пльзеньска Банка», последний начал скупать акции инвестиционных фондов. Испуганные таким натиском «Комерчни Банка», «Живностенска Банка» и «Ческословенско Обходни Банка», которые управляют самыми крупными фондами, выкупили эти акции у «Пльзеньска Банка» по более высокой цене. Не желая подчиняться этому денежному шантажу, «Кредитанштальт» и несколько других банков были вынуждены продать свои доли акций «Мотоинвесту».

Открытость бизнеса будет увеличиваться. Новые законы о защите прав мелких акционеров и об открытости бизнеса, принятые по инициативе первого чешского министра приватизации, а ныне председателя Пражской фондовой биржи Томаша Йецека, вступят в силу в конце текущего года.

Приватизационная политика

При демократическом режиме самое плохое, что может случиться с правительством, совершающим ошибки, это переход в статус оппозиции. Во многих постсоветских странах реформистские правительства унаследовали боязнь, что в случае поражения на выборах их ждет совсем не статус парламентской оппозиции, а конец приватизации и демократии вместе с возвращением коммунистического аппарата.

Добавьте к этому тот факт, что ни одно правительство в мире не в восторге от растущей безработицы, что никто не любит сражаться с крепко окопавшимися лоббистскими группами или иметь дело с забастовками. Правительства могут пойти на непопулярные меры только в силу своей веры в то, что их непопулярность продлится недолго и в конце концов очевидная полезность их акций будет признана. Следовательно, приватизация - не только ставка на будущее экономики, но и отчаянный политический риск.

Безусловно, политики инстинктивно распознали взаимосвязь приватизации с экономикой и политической властью. Все политики попытались использовать тему приватизации на выборах. Между тем их политический выбор будет иметь долгосрочные последствия не только для экономического, но и политического здоровья их страны. При выборе приватизационной стратегии правительства делали выбор между умиротворением существующих лобби (инсайдеры) и созданием новых групп избирателей. По сути, это выбор между прошлым и будущим. Тех, кто поставил на будущее, волновал один вопрос: успеют ли новые группы избирателей сформироваться до новых выборов?

Чешский премьер Вацлав Клаус уверенно бросил жребий в этой игре с большими ставками. Его макроэкономическая и стабилизационная программы, несмотря на примеси тэтчеристской риторики, были более прагматичны и осторожны, чем аналогичные программы в Польше, Эстонии и Латвии. Программа Клауса, безусловно, смягчила шок от перехода к рынку за счет низкой безработицы. Правительство Клауса достигло совершенства, проведя за рекордно короткий срок самую широкую приватизацию из когда-либо предпринятых. Такая политика не только прибавила Клаусу популярности, но и создала новую группу энтузиастов реформ.

Разумеется, чешская приватизация являла собой определенный политический риск, поскольку слишком быстрый ход реформ производит впечатление, будто ситуация вышла из-под контроля. Моральная основа социалистической политики была ослаблена за счет того, что инсайдеры не были допущены к ведению дел. Помогли и юридические ограничения на деятельность коммунистов. Поскольку зависть и неприязнь не являются составляющими элементами политической стабильности, массовая приватизация должна была произвести большую группу людей, считающих себя победителями в грандиозной приватизационной игре.

Успех Клауса превысил все ожидания. Он сумел с нуля создать мощную группу избирателей, которые не были связаны с прошлым. В нее вошли десятки тысяч продавцов, которые купили свои магазины на честных и открытых аукционах, тысячи людей, чья собственность была когда-то конфискована коммунистами, а теперь возвращена законным владельцам, что должно обеспечить их неослабевающую поддержку, и множество новых акционеров крупных приватизированных предприятий. Уроки приватизации по Маргарет Тэтчер были применены абсолютно правильно, т.к. большая часть населения превратилась в заинтересованных участников успехов Клауса. В.Клаус также создал систему финансовой поддержки для своей политики, открыв мощные частные финансовые институты, зависимые от продолжения реформ.

Где еще умиротворение инсайдеров принесло политическую пользу умиротворителям? Такие случаи сложно найти. Правительства реформ быстро обнаружили, что они не в состоянии побороть зависть и сопротивление, предоставляя привилегии инсайдерам. При первой возможности избиратели сразу избавились от ведущих реформаторов в Эстонии, Литве, Венгрии, Польше и России.

Невозможность создать политическую базу среди инсайдеров и их неблагодарность просто поражают. Как показывает недавнее исследование Джона Эрла и Р.Роуз «Причины и последствия приватизации: эмпирическое исследование экономического поведения и политических пристрастий в России», работники приватизированных российских предприятий менее расположены голосовать за реформаторов и испытывают большую ностальгию по социализму, чем сотрудники новых компаний или госпредприятий. Более того, сотрудники приватизированных предприятий хуже других относятся к своим компаниям и открыто не желают что-либо делать для улучшения положения в них.

Невозможно судить о политических симпатиях российских менеджеров из-за отсутствия соответствующих исследований. Однако исследования среди венгерских менеджеров-инсайдеров проясняют ситуацию. На вопрос о том, как они видят политические и экономические изменения начиная с 1990г., венгерские менеджеры выразили пессимизм, тоску по государственным субсидиям и по системе перераспределения. Чем больше менеджер имеет власти внутри компании, тем больше он тоскует по старой доброй социалистической экономике.

Это сильно отличается от сильной поддержки, которую оказали Клаусу чешские менеджеры. Очевидная причина, по которой Клаус действовал нестандартно по сравнению с другими реформистами и удержал власть на недавних чешских выборах. Клаус был переизбран не только за свой радикализм, но и за конкретные результаты своей политики. Массовая приватизация была первым шагом к доказательству того, что рыночная экономика приносит плоды.

МНЕНИЯ РОССИЙСКИХ ИЗБИРАТЕЛЕЙ (ДАННЫЕ ПРИВЕДЕНЫ В ПРОЦЕНТАХ)

	Бюджетные орг-ции	Государст. орг-ции	Приватиз. фирмы	Частный бизнес	Другие	Общий % от кол-ва опрош.
Поддерживают Ельцина (кол-во опрошенных=980)	13,5	13,5	8,6	21,0	8,7	12,8
Кандидат в президенты **(за)** (кол-во опрошенных=480)						
«Левый»	8,4	5,1	12,0	1,1	7,5	7,4
«Националист»	20,9	32,8	32,8	25,1	46,5	29,2
«Реформатор»	51,9	43,6	32,3	49,0	45,5	43,3
«Центрист»	18,7	18,5	23,0	24,9	0,5	20,1
Партия (кол-во опрошенных=423)						
«Левые»	22,4	16,9	24,7	1,9	14,4	19,3
«Националисты»	18,0	26,7	30,8	34,8	43,3	26,8
«Реформаторы»	36,6	30,2	23,2	55,5	41,8	32,4
«Центристы»	23,0	26,2	21,2	7,8	0,6	21,5
Кол-во опрошенных согласно типу предприятия	24,8	31,9	28,8	12,5	2,0	

Источник: *Эрл и Роуз, 1996*

МНЕНИЯ МЕНЕДЖЕРОВ ЧЕХИИ И ВЕНГРИИ

Точка зрения	За/Против, (%)	
	Чехия	Венгрия
Изменения в экономической системе в основном позитивны	83/1	21/42
Изменения в политической системе в основном позитивны	81/1	35/16
Политическая и экономическая ситуация в будущем многообещающая	92/0	45/27
Существующий политический климат благоприятный для бизнеса	60/23	28/69
Государство не поддерживает в достаточной степени существующий бизнес	50/33	79/18
Государство не заботится в достаточной степени о социальном благосостоянии	13/70	53/42
Налоги, установленные государством для моего бизнеса, слишком большие	43/42	74/25
Количество опрошенных	151	234

Данные взяты из исследования, проведенного Приватизационным проектом и Всемирным банком весной 1995г.

Куда теперь?

Против всех ожиданий, опыт приватизации в ряде стран с переходной экономикой показывает, что капиталистическая структура экономики может быть установлена (с исторической точки зрения) быстрее, чем многие ожидали. Оказывая возрастающее давление на госпредприятия и постоянно укрепляя частный сектор, приватизация способствовала быстрому экономическому росту в некоторых странах. Приватизация продемонстрировала свою важность для определения роли государства.

Вначале демократия была помощью, а не препятствием. Это необычно, потому что устойчивая демократическая поддержка жестких экономических мер обычно быстро исчезает. Эстонии, Чехии, России, Албании и Молдове посчастливилось запустить свои приватизационные программы, имея широкую народную поддержку. В каждой из этих стран приватизация создала целый ряд независимых институтов, таких, как фондовый рынок, банки, акционеры и другие владельцы частной собственности, которые продолжают укреплять рыночную демократию.

Если проводить приватизацию так же энергично, как в Чехии, то она будет только усиливать реформы. Некоторые страны, закончив промышленную приватизацию, решили приступить к приватизации других секторов экономики. Следуя за Венгрией, которая испытывает нехватку средств, Эстония, не имеющая бюджетного дефицита, весьма продвинулась в своих планах приватизировать железную дорогу, порты, телекоммуникации и электроэнергетику. Латвия и Кыргызстан поговаривают о том, чтобы начать двигаться в этом же направлении.

Другие переходные страны испытывают социальную нестабильность при дальнейшем проведении своих приватизационных программ. Чем больше они ждут и колеблются, тем меньше у них шансов воспользоваться теми преимуществами, которые им предоставил развал соцлагеря. Чем больше «нормализуется» демократическая политика с ее лоббистскими группировками, борющимися за привилегии и льготы, тем сложнее будет предпринимать решительные действия.

Многие страны смогли достичь политической зрелости, необходимой для успеха, что дает надежду на будущее. Приверженность реформам (в некоторых случаях с перерывами), которая в случае Чехии, Словении и Молдовы была вознаграждена на выборах, предполагает, что общественность постепенно начинает признавать пользу приватизации.

Конечно, есть и отстающие. Например, Украина начала платить высокую цену за свои половинчатые реформы. Ирония заключается в том, что большинство украинцев винят во всем реформы, а не их отсутствие. Румыния, Узбекистан и Беларусь все еще отказываются признать, что государственная экономика не работает и является камнем на шее у казны. Не следует, однако, принимать политическую зрелость как данность. Популизм и политическая недальновидность могут вернуться, если не произойдет рост уровня жизни у широких слоев населения.

Аскетические правительства в Праге, Любляне, Таллинне и Риге могут остаться у власти до тех пор, пока память о коммунизме свежа в умах людей. Как только он забудется, ренационализация и дотации могут вернуться. В некоторых случаях, как в России, можно опасаться того, что хотя приватизацию уже вряд ли возможно повернуть вспять, она может стать жертвой политической нестабильности.

Успех или неуспех приватизации зависит от появления и существования определенных институтов. Крайний случай - это Украина, Болгария и Беларусь, где правительства не смогли изменить свою роль и где юридическая основа и общественная поддержка частной собственности эфемерны. Приватизация в других странах тормозится либо жесткими ограничениями и расходами на поддержание госконтроля, либо коррупцией. Сложно представить себе какую-либо переходную страну, где бы завершилась институциональная реформа.

С самого своего рождения приватизация была поразительным делом. Победи она - и связь между экономикой и государством будет разрушена, проиграй - и переход от коммунизма к демократии окажется под угрозой. Тот урок, который извлекли правительства, заключается в том, что сильный частный сектор необходим для будущего благосостояния их стран, а приватизация является важным инструментом для достижения этой цели. Послание, которое никто из них не смог полностью расшифровать, заключается в том, как научить новых владельцев приватизированной собственности вести себя как настоящие владельцы. Этот шифр еще предстоит разгадать.

ДОЛЯ ВВП, ПРОИЗВОДИМАЯ В ЧАСТНОМ СЕКТОРЕ, И ДОЛЯ ЗАНЯТОСТИ В ЧАСТНОМ СЕКТОРЕ

Страна	Доля ВВП*	Доля занятости, 1994**
Беларусь	15	40,2
Казахстан	25	9
Молдова	30	47
Узбекистан	30	59,7
Украина	35	24,5
Македония	40	н.д.
Кыргызстан	40	0
Румыния	40	51,4
Болгария	45	34,7
Хорватия	45	46,6
Словения	45	н.д.
Литва	55	61,5
Россия	55	51
Албания	60	н.д.
Венгрия	60	59,4
Латвия	60	58
Польша	60	59,8
Словакия	60	31,9
Эстония	65	н.д.
Чехия	70	н.д.

Примечание: *термин «частный сектор» является широким понятием, которое в некоторых странах включает колхозы и компании с минимальным участием частного сектора в акционерном капитале.*

**** оценка ЕБРР в середине 1995 года; ** по доступным данным.***

Приватизация в Беларуси: отставание всерьез и надолго

Общая ситуация

Реформирование отношений собственности в Беларуси началось в 1991г. На первом этапе (1991-92) осуществлялась приватизация небольших предприятий по инициативе «снизу». Ситуацией воспользовались некоторые наиболее эффективно работающие предприятия, которые превратились в народные предприятия или общества с ограниченной ответственностью.

До 1993г. приватизация проходила на основе отдельных временных нормативных актов и в целом не имела законодательной базы. С принятием в январе 1993г. Закона «О разгосударствлении и приватизации в Республике Беларусь», «Государственной программы приватизации» (июль, 1993) и других нормативных актов начался второй этап. Предусматривалась приватизация 2/3 госимущества, при этом половина его должна была быть передана населению безвозмездно за приватизационные чеки «Имущество».

На втором этапе темпы приватизации выросли. Если в 1991-92гг. негосударственными стали 272 предприятия республиканской и коммунальной собственности, то в 1993-94гг. - 874 предприятия.

Третий этап приватизации начался в августе 1994г. после избрания А.Лукашенко президентом страны. Прокоммунистически настроенный президент решился полностью остановить набравшую темпы приватизацию. На пресс-конференции 12 июля 1994г. он выступил против приватизации, которая ущемляет интересы людей. Достигнутые ее темпы он назвал «обвальными». А.Лукашенко формально не запрещал приватизацию. Достаточно было лишь издать Указ N64 от 25.08.94 об отмене распоряжения предыдущего Совмина о приватизации части здания одной из частных фирм, как аппарат на местах сделал соответствующие выводы, и программа приватизации на 1994г. была фактически свернута.

В 1995г. продолжалась приватизация объектов республиканской собственности, по которым она была начата ранее, поскольку программа приватизации-95 отсутствовала.

В небольших количествах производилась и приватизация объектов коммунальной собственности. За I полугодие 1995г. был проведен лишь один чековый аукцион (Минск, 30.03.95г.), но и его результаты были признаны президентом недействительными.

В конце 1995г. был фактически национализирован коммерческий «Агропромбанк», в уставном капитале которого физические лица имели более 50% акций. После национализации в руках физических лиц остался 1% акций. При этом власти, руководствуясь «революционным правосознанием», нарушили ряд законов. В феврале подобный процесс национализации начался еще в 5 крупнейших банках республики путем переиндексации первоначальной доли государства в капитале этих банков.

В промышленности наиболее динамично приватизировались предприятия легкой и деревообрабатывающей отраслей, производства строительных материалов, строительства и транспорта. В числе приватизированных около 150 крупных предприятий. Среди них Пинский деревообрабатывающий комбинат, Витебский чулочно-трикотажный комбинат, МЗХ «Атлант», Мозырский нефтеперерабатывающий завод.

Анализируя долю частного сектора в экономике, следует учитывать, что Мингосимущество относит к приватизированным предприятия, которые были акционированы. При этом предприятия, где более 50% и даже 100% акций находится в руках государства, считаются тем не менее негосударственными. К ним относится, например, МНПЗ (100% акций у государства), Новогрудский завод газовой аппаратуры (90% акций), «Гомельстекло» (92%), «Трикотажторг» (100%) и «Обувьторг» (100%) в Минске. Причем по некоторым из этих предприятий продажа акций в 1996г. не планируется.

На основании данных Мингосимущества по состоянию на 03.01.96 получена группировка 247 акционированных предприятий по доле акций, имеющихся в распоряжении государства:

Кол-во акций в распоряж. гос-ва	Кол-во предпр.	Доля, в %
0%	19	7,7
до 25%	32	12,9
от 25 до 50%	69	27,9
свыше 50%	127	51,4

Малая приватизация

Темпы и масштабы малой приватизации характеризуются данными Мингосимущества (см. таблицу на стр. 9). Приватизировано всего 970 из почти 12.000 объектов коммунальной собственности. Низкие темпы малой приватизации обусловлены в основном сопротивлением местных органов власти. Только этим можно объяснить тот факт, что, например, в 1994-95гг. не было приватизировано ни одного объекта коммунальной собственности в Витебске, в 16 сельских районах из 21 Витебской области. Местные власти зачастую игнорировали указания центра о составлении программ и перечней объектов приватизации, без чего приватизация невозможна. Только 45% райисполкомов подготовили в I полугодии 1994г. эти документы на год.

Следует учесть также, что большинство предприятий сферы бытового обслуживания населения и торговли - это арендные предприятия. Они находятся фактически в равных хозяйственных условиях с госпредприятиями, поскольку арендная плата имеет чисто символический характер и учитывается в составе налога на прибыль. Приватизация арендных предприятий (а по указу президента от 30.12.95 и всех остальных предприятий) возможна только с согласия трудового коллектива). Однако согласие это получить трудно, если коллектив АП имеет возможность как-то зарабатывать.

Отказ многих предприятий коммунальной собственности от приватизации стал тормозом выполнения программы малой приватизации 1996 года. Белорусский филиал МФК, который занимается малой приватизацией по договорам с местными властями, был вынужден обратиться в марте 1996г. в комиссию по экономической политике и реформам ВС РБ с предложением изменить существующее законодательство и отменить необходимость согласования с трудовым коллективом проектов приватизации.

Еще одним тормозом приватизации арендных предприятий стало их финансовое положение. Около 90% договоров аренды предусматривают воспроизводство основных фондов трудовым коллективом. Однако в условиях кризиса основные фонды оказались проеденными. Перед приватизацией этих предприятий требуется, чтобы они вернули государству проеденный фонд амортизации. Но эти условия практически невозможно выполнить большинству предприятий.

В 1994-95гг. основной формой малой приватизации стали АО. Это объясняется тем, что объектами приватизации были многие городские или областные объединения.

ДАННЫЕ О ХОДЕ РАЗГОСУДАРСТВЛЕНИЯ И ПРИВАТИЗАЦИИ РЕСПУБЛИКАНСКОЙ СОБСТВЕННОСТИ ЗА 1991-95ГГ.

	Всего объектов, ед.					
	1991	1992	1993	1994	1995	Всего
По способам приватизации						
Выкуп арендованного имущества арендным предприятием	9	20	44	28	1	102
Выкуп государственного имущества трудовым коллективом	6	8	10	1	0	25
Выкуп государственного имущества частными лицами	0	1	0	0	0	1
Преобразованные в АО	3	3	68	152	52	278
Продажа по конкурсу	1	0	11	3	0	15
Продажа на аукционе	0	0	7	0	0	7
По отраслям						
Промышленность	12	23	68	58	15	176
Предприятия АПК (кр. колхозов и госхозов)	1	0	9	9	27	46
Строительство	5	4	28	40	3	80
Транспорт и связь	0	0	9	10	1	20
Торговля	0	0	1	14	3	18
Общественное питание	0	0	0	1	0	1
Бытовое обслуживание	1	3	1	23	0	28
Жилищно-коммунальное хозяйство	0	1	0	1	0	2
Прочие отрасли	0	1	24	28	4	57
Численность работающих, чел.	17.960	30.371	125.242	114.970	31.139	319.682

СВЕДЕНИЯ О ПРИВАТИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ КОММУНАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ЗА 1991-95ГГ.

	1991	1992	1993	1994	1995	Всего
Количество приватизируемых объектов, всего	42	158	104	548	415	1167
По способам приватизации						
Выкуп арендованного имущества арендным коллективом	25	27	13	124	34	223
Выкуп госимущества трудовым коллективом	7	79	14	11	1	112
Выкуп госимущества частными лицами	10	37	0	0	0	47
Преобразование в АО	0	1	3	65	207	276
Продажа по конкурсу	0	14	40	57	33	144
Продажа на аукционе	0	0	34	155	139	328
Продажа	0	0	0	36	1	37
По отраслям						
Промышленность	11	12	1	5	2	31
Строительство	2	5	3	3	2	15
Транспорт и связь	0	0	0	0	0	0
Бытовое обслуживание	5	67	26	54	21	173
Торговля	5	49	30	212	128	424
Общественное питание	16	5	7	57	30	115
Предприятия АПК (кроме колхозов и госхозов)	0	0	3	39	194	236
Жилищно-коммунальное хозяйство	0	0	10	60	9	79
Прочие отрасли	3	20	24	18	29	94

Предприятия торговли, общественного питания, бытовых услуг и других отраслей в рамках командной системы были картелированы (через объединения, министерства и т.д.). Управленческая надстройка над предприятиями этих отраслей не заинтересована в сдаче своих позиций.

Преобразование объектов малой приватизации в АО не только сохраняет надстроечные управленческие структуры, но и распыляет акции среди трудовых коллективов различных предприятий. Это, в свою очередь, создает условия для сохранения прежних постов соответствующей бюрократией. Поэтому малая приватизация в Беларуси порождает нетипичные для рыночной экономики формы предприятий в сфере услуг и торговле.

Механизмы государственного вмешательства

Работники отраслевых министерств и объединений оказались в неравном положении по сравнению с директорами предприятий. Последние могут участвовать в приватизации своих предприятий как члены трудовых коллективов (покупка акций по льготным ценам и по номиналу). Они отвечают за подготовку проектов приватизации своих предприятий и почти всегда остаются директорами приватизированных предприятий. Поэтому отношение к приватизации у этих слоев номенклатуры различное.

Руководители министерств выступают за сохранение «управляемости» отраслей. Типичным можно считать выступление замминистра транспорта и коммуникаций РБ на одном из семинаров по приватизации (Гомель, 20.02.96). По его мнению, часть автотранспортных предприятий-грузоперевозчиков должны остаться в собственности государства, а в приватизированных предприятиях государство должно иметь крупный пакет акций. Министерство при этом оставляет за собой право выдачи лицензий на грузоперевозки.

Примером сохранения собственности и власти в руках республиканской элиты может служить проект реформирования АПК, инициированный Минсельхозпродом. По этому проекту, весь комплекс, включая торговлю продовольствием, остается под единым управлением (госзаказы, цены, финансы и т.д.) холдинга, во главе которого стоит частный банк «Белагропромбанк» (51% акций у физических лиц). Проект разработан таким образом, что через 10-15 лет собственность АПК, включая землю, окажется в руках узкой группы финансистов и руководителей отрасли. Проект встретил возражения со стороны руководителей совхозов и колхозов, поскольку не учитывал их интересы. В полемике с ними министр В.Леонов заявил, что председатели и директора специально разваливают свои хозяйства, чтобы потом их скупить подешевле.

Остается значительной степень влияния органов госуправления на приватизированные предприятия. По предприятиям, где доля государства в УФ выше 25%, представитель государства (по существующему сегодня положению - работник отраслевого министерства) может наложить вето на решения, которые требуют 75% голосов (решения о реорганизации предприятия, о вторичной эмиссии акций). Следует учесть, что над 51% из небольшого числа так называемых приватизированных предприятий остается полный госконтроль, поскольку доля государства здесь выше 50% акций.

В соответствии с «Программой разгосударствления и приватизации государственных объектов, находящихся в республиканской собственности на 1996г.», отраслевые министерства и ведомства получили широкие права по влиянию на процесс приватизации. Перечень приватизируемых объектов не может быть составлен без согласования с отраслевым ведомством. Для координации и контроля действий приватизационных комиссий на предприятиях создаются комиссии при министерствах. В этих условиях отраслевые ведомства имеют возможность для сохранения «управляемости» народным хозяйством.

Повышение «управляемости» предприятиями, в которых доля государства мала или вообще отсутствует, достигается и неформальными методами. На упомянутой конференции в Гомеле директор коллективного автотранспортного предприятия рассказала, что ее предприятие покрывает убытки от перевозки молочной продукции за счет рентабельных перевозок хлебопродуктов. На вопрос присутствовавшего немецкого профессора, зачем же заниматься устойчиво нерентабельными услугами, она ответила, что в противном случае перестала бы быть директором в течение нескольких дней. Способы устранения неугодного директора она не раскрыла.

В начале 1996г. А.Лукашенко решил остановить экономический спад при помощи укрепления исполнительской дисциплины. Были утверждены «прогнозные» показатели для отраслей народного хозяйства и доведены до всех предприятий, в т.ч. и для тех, где отсутствует доля госсобственности. Например, по концерну «Беллегпром» были утверждены на 1996г. (в т.ч. и на I квартал) объемы производства продукции в фиксированных ценах и задание по снижению себестоимости. Концерн разверстал эти показатели по всем предприятиям, включая и те, которые входили ранее в состав Минлегпрома и были впоследствии приватизированы.

В марте 1996г. служба контроля президента оштрафовала завод «Ударник» на 3 млрд. рублей ($240 тыс.). Вина завода заключалась в нецелевом использовании кредита, полученного для закупки шин для погрузчиков. Завод купил за счет кредита не только шины, но и металлопрокат. Контролеры увидели в этом нарушение финансовой дисциплины. Самое интересное, что в УФ концерна «Амкодор», куда входит завод «Ударник», нет государственной собственности вообще, а банк «Промстройбанк», выдавший кредит, является коммерческим.

Торможение чековой приватизации

В соответствии с законом «О разгосударствлении и приватизации...», 50% приватизируемых объектов должны быть переданы населению безвозмездно за ваучеры. Причем поставлено условие, что половина каждого объекта приватизации должна быть передана за ваучеры. Количество ваучеров, передаваемых гражданину, зависит от его возраста и стажа работы. В среднем, на одного работника приходится 80-100 ваучеров.

В середине марта 1996г. в Мингосимуществе прошла пресс-конференция, на которой было рассказано об итогах ваучерной приватизации в Беларуси. За начислением чеков «Имущество» в территориальные комиссии обратились 5,6 млн. человек - 70% имеющих на это право. Получили сертификаты 3,6 млн. человек (45%). Каждый третий чековладелец полностью или частично использовал свои чеки. Сейчас в обращении находится более 100 млн. чеков (25,7 млн. чеков направлено в счет оплаты приватизируемого имущества, 16 млн. чеков переоформлено другим физическим лицам, 25,7 млн. чеков обменено на акции СИФов, 41,1 млн. чеков продано юридическим лицам). Всего на руки населению выдано 324 млн. чеков, а акций в отделениях Сбербанка находится только на 117 млн. чеков.

СИФы аккумулировали 12,8 млн. чеков, на счетах юридических лиц - 33 млн. чеков. Их можно было бы использовать на аукционах, если бы приватизация в стране проходила. Однако - увы...

Программа приватизации на т.г. принята в конце года минувшего, однако до сих пор ни одно предприятие республиканской собственности не реформировано. Это значит, что скоро в Сбербанке не останется акций для продажи населению за чеки. Чтобы оттянуть такое развитие событий, Мингосимущество запретило обращение чеков между юридическими лицами: сейчас они могут вкладывать чеки только в объекты приватизации. Т.о., юридическим лицам, поверившим государству, остается только ждать начала приватизации.

На начало 1996г. в Беларуси было зарегистрировано 38 СИФов. Около половины саккумулированных чеков приходится на счет Первого республиканского инвестиционного фонда (ПРИФ). С этим фондом был связан крупнейший скандал, раздутый вляастями и ставший причиной потери доверия населения к СИФам. В связи с недостижением требуемой величины уставного капитала четырнадцати АО в марте т.г. приостановлено действие лицензий на деятельность специализированного фонда, аккумулирующего чеки «Имущество».

Специалистов Мингосимущества, похоже, тревожит больше не размер уставного капитала СИФов, а законодательные рамки, которые не позволяют нормально существовать этим структурам чекового рынка.

Таким образом, чековая приватизация в Беларуси происходит на фоне запутанного законодательства и фактически остановлена.

Объекты приватизации: столкновение интересов

В 70-х годах развитие советской экономики шло по пути укрупнения оргструктур управления. Основной формой организации производства стали НПО и ПО. При переходе к рыночным отношениям стало очевидным, что эти объединения слишком громоздки и неотзывчивы на импульсы рынка. Закон «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности» (январь 1993г.) предусматривал возможность приватизации отдельных структурных единиц объединений, цехов, участков. Однако это положение закона противоречило интересам руководителей объединений. Лоббирование своих интересов они проводили через Белорусскую научно-промышленную ассоциацию.

В 1990-94гг., до введения президентства, проекты законов разрабатывались Совмином. БНПА, объединявшая в основном директоров крупных предприятий (прежде всего ВПК) организовала Экономический совет при председателе Совета Министров для совместной выработки экономической политики правительства. Влияние директоров на правительство быстро сказалось на устранении из законодательства неугодных им норм. Уже в «Государственной программе приватизации» (июль, 1993) в разделе «Объекты приватизации» было записано, что объектами приватизации являются, в частности, «структурные единицы объединений и структурные подразделения предприятий, выделенные в самостоятельные предприятия в соответствии с законодательством». Это означало, что выделяться могли те структурные единицы объединений, которые до их создания были самостоятельными предприятиями.

В связи с изменением структуры власти в РБ произошло изменение в процессах лоббирования. Сейчас лоббирование хозяйственного законодательства переместилось в парламентские комиссии. Промышленники теперь не оказывают влияния на популистски настроенного президента, экономический совет при КМ прекратил свое существование, и в программе разгосударствления и приватизации на 1996г. опять появилась возможность выделения структурных единиц предприятий в процессе приватизации.

Объекты приватизации стали ареной борьбы интересов директоров входящих в объединения предприятий и структурных единиц, с одной стороны, и руководителями объединений, с другой. Первые были заинтересованы уйти от опеки вышестоящих структур управления и получить рыночную свободу. Как правило, руководству объединений удавалось отстоять свои интересы.

Ничем закончилась, например, настойчивая попытка гродненского строительно-монтажного упреавления выйти из состава республиканского объединения «Белтеплоизоляция». Попытка оказалась неудачной несмотря на отсутствие каких-либо технологических связей Гродненского управления с объединением и несмотря на поддержку Министерства по антимонопольной политике. Как успех в борьбе против реструктуризации можно рассматривать включение в программу приватизации на 1996г. таких «неделимых» объектов как Минский «Обувьторг» или минский «Трикотажторг» и т.д.

Интересам руководителей хозяйственных объединений соответствует приватизация объединений как единого целого. Однако программой разгосударствления и приватизации на 1996г. запрещается приватизация объединений, приватизировать можно только предприятия. Есть примеры обхода этого запрета путем превращения объединений из управленческой структуры в производственную с выделением структурных подразделений в юридические лица. Выделенные предприятия становятся дочерними предприятиями со 100% государственным капиталом. Головное предприятие также остается государственным. Таким образом, возникает подобие холдинга. Примером подобного преобразования может служить гомельское оптово-розничное предприятие «Облторгсоюз».

Руководители министерств и объединений, которые олицетворяли вместе с другими слоями элиты советского общества единство власти и собственности, фактически и являлись собственниками. Приватизация отодвигает их от собственности, поскольку законодательство не содержит никаких льгот для этой группы управленцев. Предусмотрена лишь возможность для директоров предприятий скупить до 5% акций их предприятий (ПСМ РБ N233 от 12.04.94).

Не имея льгот в приватизации, которые возмещали бы им привилегированное положение в обществе, работники министерств и ведомств противодействуют процессу приватизации. Поэтому, в частности, белорусское правительство не идет навстречу требованиям иностранных инвесторов - на покупку контрольного пакета акций. Типичными примерами могут служить завод «Лидсельмаш» и ПО «Горизонт». Эти предприятия фактически простаивали, но иностранных инвесторов на них не допускали.

Легальное удовлетворение интересов руководителей высшего уровня можно было бы найти при создании холдингов. Однако по состоянию на 1.03.96 в Беларуси не было создано ни одного холдинга ни в частном, ни в государственном секторе.

Директора в приватизации

При приватизации предприятий директора стремятся прежде всего обеспечить устойчивость своего статуса. Один из директоров уже акционированного автотранспортного предприятия рассказал своим коллегам на семинаре, как следует решать эту задачу. Прежде всего требуется тщательно подобрать комиссию по приватизации, поскольку от нее зависят особенности проекта. Главное же - сформировать команду, которая доверяют директору. В основном - из управленцев. Если потом окажется, что рабочий покупает больше акций, чем, например, начальник участка, входящий в команду, то можно считать, что команда сформирована неправильно.

Стремясь к контролю над предприятием, директора идут иногда на нарушение действующего законодательства. Вот примеры типичных нарушений.

На Гродненском заводе карданных валов в члены трудового коллектива, имеющего право на покупку акций на льготных условиях, были включены лица, не работающие на предприятии. Поскольку реестры акционеров ведут сами предприятия, то подлог раскрывается в случае конфликта внутри трудового коллектива.

На арендном швейном предприятии «Элод» при трансформации его в ЗАО подписка на акции превратилась в закрытую подписку для членов семьи директора.

После возникновения скандала директора снимают. Так, осенью 1995г. по инициативе трудового коллектива был снят Романовский, директор мебельной фабрики им.Халтурина (Бобруйск). Его вина состояла в том, что он предложил передать ему 10% акций при преобразовании предприятия из арендного в АО. Всего за последние два года, по оценке одного из сотрудников Мингосимущества, за нарушения в процессе приватизации объектов республиканской собственности снято с работы около 20 директоров.

Другим типичным нарушением, особенно на первом этапе в 1991-92гг., было занижение стоимости приватизируемого объекта. Например, зампредседателя Мингорисполкома сообщил, что по расчетам экспертов МВФ, проводивших исследование на двух приватизируемых объектах в Беларуси, их выкупная цена была занижена в 10 раз.

После многочисленных контрольных проверок занижение балансовой стоимости стало редким явлением. В 1995г. приобретение некоторых объектов по цене ниже рыночной приняло форму приобретения акций перспективных предприятия по номинальной цене. Дело в том, что часть акций передается Сберегательному банку для обмена их населению за ваучеры. Через отделения Сбербанка их скупали иногда организованно (минское объединение «Лакокраска», «Гомельобои», Минская обойная фабрика, «Минскхлебопродукт» и др.). В такой скупке акций по номиналу через подставных лиц участвовал, например, один из СИФов.

Отношение населения к приватизации

(Использованы результаты опросов, проведенных в различные годы отделом социальной политики Института социологии АНБ и НИСЭПИ).

В 1990г. слово «рынок» символизировало западный образ жизни, но не ответственность за свою судьбу, социальное расслоение, риск в принятии решений. Тогда дискуссия о путях выхода из кризиса разрешилась в пользу рынка.

Прорыночные настроения в 1990г. быстро нарастали. Динамику отношения населения к собственности можно продемонстрировать на результатах двух исследований, проведенных в январе и в октябре 1990г.

ДИНАМИКА ОТНОШЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ К СОБСТВЕННОСТИ

Как вы относитесь...	январь, 1990	октябрь, 1990
к развитию арендных отношений	49,3	74,7
к собственности крестьян на землю	49,2	87,6
к праву собственности рабочих на средства производства	46,0	74,5
к частной собственности с использованием наемного труда	10,6	46,9

Приведено число положительных ответов на вопросы (%)

В целом к концу 1990г. сложилось благоприятное отношение для перехода к рынку. Однако решительных действий и приватизации не последовало. Кризис экономики углублялся. Пропаганда левых связывала падение уровня жизни (с $6000 до $2000 ВВП на душу в период с 1990г. по 1995г.) с введением рыночных отношений.

Отношение населения к идее приватизации как к ключевому звену экономических реформ стало меняться. Президент РБ, пришедший к власти в июле 1994г., практически остановил приватизацию. Он заявил также, что государственное предприятие может работать не хуже частного, если им будет управлять грамотный директор. При А.Лукашенко отношение населения к приватизации стало прохладным (только 45% населения, обратившегося за начислением чеков «Имущество», получили сертификаты и только 30% из получивших каким-то образом использовали эти сертификаты).

ОТНОШЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ К ПРИВАТИЗАЦИИ

	1992	1995
Все опрошенные	44,6	32,5
Мужчины	50,2	38,9
Женщины	39,9	27,5
Рабочие индустриальной сферы	40,4	23,1
ИТР, служащие индустриальной сферы	42,4	25,2
Торговые работники	48,4	38,9

Приведено число положительных ответов (%)

Сейчас судьба приватизации, как и вообще рыночных реформ, существенно зависит от судьбы Сообщества с Россией и существования или ликвидации «разноскоростных» реформ в РФ и РБ.

ПРАКТИКА БИЗНЕСА

Свобода в рамках осознанной необходимости. VI

(Окончание. Начало на стр. 3)

Аспект пятый. Какие требования предъявляются к месту открытия банковского счета компании? Большинство налоговых раев никак не ограничивают ОК в этом вопросе - они вольны открывать счета где угодно и в любом количестве (правда, далеко не все банки сегодня откроют счет для компании, расположенной в налоговом рае, и тем более, для компании, где владельцами являются «новые русские»). Значительно меньше стран предоставляют оффшорные льготы, требуя обязательного открытия банковского счета на своей территории, но при этом не запрещают иметь счета и в других странах.

Аспект шестой. Каким должен быть уставный фонд (акционерный капитал) ОК и нужно ли его выплачивать? Как правило, в оффшорных юрисдикциях нет жестких ограничений относительно размера УФ (если только это не относится к оффшорному банку или оффшорной страховой компании), хотя на практике существует понятие «компании со стандартным капиталом» (например, Багамские о-ва - $5000, Британские Виргинские о-ва - $10.000). УФ в этих случаях является номинальным (если только противное не оговаривается особо), т.е. может, но не обязательно должен быть внесен на счет компании, или может быть внесен со значительной отсрочкой, или может быть внесен и тут же снят со счета.

Аспект седьмой. Как далеко от вашего места жительства расположена страна регистрации ОК? Этот аспект может иметь чисто символическое значение, если вы грамотно зарегистрировали ОК и надежно замкнули управление ею на себя самого, либо на лиц, которым вы вполне доверяете. Другое дело, если вы планируете смену постоянного места жительства. В этом случае ОК может сыграть роль аккумулятора финансовых средств, которые позволят вам принять участие в паспортной программе того или иного государства, «бизнес-эмиграции». Преобразовав ОК в обыкновенную резидентную компанию, вы сможете потерять из-за объема выплачиваемых налогов, но приобрести новое качество - резидента страны, в которой вы заблаговременно «постелили себе соломку» (например, о своей новой паспортной программе объявил Белиз; практически все налоговые раи имеют таковую программу, предлагая резидентность и будущее гражданство тем, кто в состоянии инвестировать определенные средства в экономику этой страны.

Подытоживая, процитируем еще раз Адама Старчильда: «*Стремясь сократить налоги, вы должны обладать общими познаниями о стране X и специальными знаниями о политической и социальной ситуации в ней. Вы ведь не хотите проснуться однажды утром от телефонного звонка с сообщением, что все ваши корпоративные активы конфискованы новым военным правительством X, что никакие средства не подлежат переводу за пределы страны, или что новый налог на доходы корпорации составляет 85%. Такое случается редко. Но случается. Застраховать от этого может хорошее знание выбранной страны или стран и осведомленность о текущих событиях и переменах*».

Не менее многогранен и фактор **как**. Здесь существуют по крайней мере три аспекта: как действовать, чтобы не вступить в прямой конфликт с законом; как соблюсти должную конфиденциальность; как обезопасить себя от слабостей человеческих - недобросовестности лиц, предоставляющих свои услуги в связи с открытием вашей ОК. Коснемся этих вопросов лишь вкратце, памятуя о существовании лиц более компетентных.

Развитие оффшоров сегодня тесно связано с усилением контроля за налоговыми раями и оффшорными компаниями со стороны мирового сообщества. Сегодня ни один уважающий себя банк (а «неуважающий себя банк» таит в себе бездну риска для тех, кто откроет в нем счет) не откроет счет ОК, не зная, кто за ней стоит и чем она занимается. И чем солиднее банк, тем больше информации он требует от клиента.



Настороженное отношение проявляется сегодня ко всем ОК, если об их владельцах и/или предшествующей деятельности нет достаточно обнадеживающей информации. Настороженность эта кратно усиливается, если есть подозрение, что к ее деятельности имеют отношение «новые русские». (Нужно признать, что такое отношение заработано «честным трудом». Пользуясь случаем, хочу предупредить: если к вам в компаньоны по сделке рвется фирма, зарегистрированная в одном из налоговых раев с очень эффектным названием типа «Чего-То Там Венчурная Группа Объединенных Капиталов» - помните Козьму Пруткова, призывавшего: «Бди!»).

Строго говоря, непосредственно понятие «оффшор» не фигурирует в отечественном законодательстве, попадая то ли под понятие «владения имуществом за рубежом», на что каждый гражданин имеет право, то ли под понятие «зарубежные инвестиции». Все, что сформулировано ясно, это то, что единственный абсолютно легитимный путь открытия ОК требует ее регистрации в установленный срок и в установленном порядке в МВЭС. Но вспомним, что именно в отечественном законодательстве роднит наших деловых людей с их коллегами из США: необходимость платить налоги «по полному профилю», вне зависимости от того, где была извлечена прибыль. Таким образом, «узаконенный оффшор» теряет весьма существенную часть своей привлекательности, а владение неузаконенным ОК - передвижение по заминированной территории, и хорошо, если вы знаете карту минных полей.

Выходом в какой-то мере является регистрация ОК в налоговых раях, где допускается выпуск акций на предъявителя, что практически гарантирует полную анонимность владения компанией (Либерия, Лихтенштейн, Люксембург, Швейцария, Панама, Каймановы о-ва, Багамские о-ва, Науру, Вануату). Но «за все хорошее приходится платить»: во-первых, регистрация или приобретение ОК в этих зонах стоит значительно дороже; во-вторых, предъявительские бумаги - вещь не слишком надежная (если их у вас похитили, похититель становится владельцем вашего ОК); в-третьих, многие банки, практически большинство репутабельных банков, крайне неохотно открывают счета для компаний с акциями на предъявителя и, по большому счету, правильно делают.

Еще один распространенный прием - использование услуг номинальных владельцев, т.е. физических или юридических лиц, которые фигурируют в учредительных документах формально, не предпринимая никаких действий без санкции истинного владельца. Соответствующие отношения регламентируются декларацией, подтверждающей отказ номинального владельца от каких-либо претензий на ОК. Дополнительно часто оформляется подписанный, но не датированный документ, согласно которому все акции передаются от номинального владельца реальному. При необходимости для актуализации этого документа реальному владельцу достаточно просто поставить в нем дату. Этот прием нелегитимен, и при неблагоприятном стечении обстоятельств реальный владелец вписывается в определения, соответствующие лицу, уклоняющемуся от уплаты налогов и нарушающему валютное регулирование.

Разновидностью этого приема является схема, при которой продавец ОК передает покупателю комплект готовых документов, включающий договор купли-продажи, но оформленный только со стороны продавца. Юридически ОК переходит в собственность покупателя только после того, как он подпишет договор купли-продажи (и сделает первый шаг на минное поле); до подписания этого договора покупателем можно говорить только об интересе к теме, намерении купить ОК.

Есть еще один юридический аспект «владения с невладением»: во многих налоговых раях не требуется заполнения уставного фонда, и акции ОК выпускаются без внесения уставного (акционерного) капитала. А поскольку акции не оплачены, не было и факта зарубежной инвестиции. Покупатель де-юре заплатил только за юридические услуги.

Можно воспользоваться механизмом трастов; построить цепочку, включающую в себя резидентную компанию в некотором государстве, которая уже сама откроет ОК, а ОК займется активными инвестициями в ваш «домашний» бизнес (компенсируя этим, как минимум, уже существующие и грядущие проблемы с получениями кредитов «дома») и т.д. Но все правовые аспекты этих и иных методов относятся к области юридической казуистики и не входят в проблематику настоящего выпуска.

Все риски, относящиеся к сфере действия фактора **как**, связаны прежде всего с конфиденциальностью приобретения ОК. В этой связи, обратившись в то или иное заявляющее о себе через белорусскую прессу представительство юридической компании, продающей и регистрирующей оффшорные компании, целесообразно выяснить, на основании каких договоренностей осуществляется деятельность этого представительства, как распределяется ответственность перед клиентом между собственно юридической компанией и ее местным представителем, на каких условиях работает местный представитель - комиссионного вознаграждения со стороны юридической компании; обладания правом устанавливать собственную цену; перепродажи. Главным образом вас должно интересовать, как именно гарантируется вам конфиденциальность и кем и какого вида договор будет с вами заключен на месте. Является ли этот договор продажей пакета акций на предъявителя («бери и делай дальше, что сможешь»), или компания берет на себя еще и функции секретарской компании (обеспечение номинальным директором, формальным офисом и др.), регламентированы ли в договоре отношения с номинальным управляющим (т.е. урезана ли его свобода до уровня, который позволит вам полностью контролировать деятельность и средства ОК), берет ли на себя юридическая фирма или ее местное представительство открытие счета для вашей ОК в банке, насколько и почему хорош для вас именно этот банк и т.д.

Если гарантом конфиденциальности выступает именно иностранная юридическая компания, у вас на душе должно стать несколько легче, поскольку если западная юридическая компания (или частно практикующий юрист) нарушат свои обязательства перед клиентом, и этот факт станет известен, такая компания или юрист, вполне вероятно, могут лишиться репутации и лицензии. Обязательства иностранной юридической компании, которые можно считать достаточными, могут звучать, например, так: «Юридическая компания обязуется не разглашать названия открываемой для клиента ОК и не предоставлять никаким иным образом третьим лицам какую-либо информацию, которая может привести к раскрытию личности клиента». Хорошо, если там же будут сформулированы фидуциарные обязанности юридической компании (если она берет на себя еще и функции секретарской компании, агентские функции и т.п.), например: «Юридическая компания имеет абсолютное обязательство верности перед клиентом. Юридическая компания обязуется осуществлять свою деятельность в соответствии со стандартом должной заботливости, состоящем в ...» (Возможно, это и некоторое излишество, но Бог бережет береженого). Обратите внимание и на формулировку санкций, которые будут применяться к юридической компании, если она не сможет обеспечить выполнение принятых на себя обязательств перед клиентом.

Важно помнить, что конфиденциальность, которую обещают юристы, не имеет никакого отношения к преступным намерениям, уважающий себя западный юрист просто обязан оповещать о таких ситуациях.

Если гарантом выступает местный представитель, задумайтесь, насколько можно ему довериться (при учете того, что деятельность по открытию оффшорных компаний в РБ, с одной стороны, не регламентирована, а с другой стороны, не поощряется). Это тем более важно, если вы рассматриваете ОК как долгосрочный инструмент оптимизации бизнеса, аккумуляции и эффективного использования средств для ведения дел у себя дома - а именно эта роль отводится ОК в современном деловом мире (который давно в своей массе убедился, что принцип «хватай и беги» порочен, и что «не та прибыль, которая чем побольше, а та, которой можно свободно пользоваться»).

Остается проанализировать фактор **почем**. Расходы по регистрации и обеспечению функционирования ОК делятся на обязательные и опциональные. Обязательные расходы, в свою очередь, делятся на расходы первого года функционирования компании и расходы, возникающие со второго года ее существования.

Расходы первого года функционирования выплачиваются в момент регистрации компании. Они складываются из следующих статей:

а) расходы по регистрации компании (подготовка учредительных документов и регистрация компании, государственное и нотариальное заверение документов в стране регистрации компании, подготовка сертификатов держателей акций, две печати компании, оплата курьерских и почтовых расходов);

б) расходы по оплате зарегистрированного юридического адреса и представителя ОК в стране регистрации ОК за первый год ее существования (требование, согласно которому ОК должна иметь зарегистрированный юридический адрес и представителя по месту регистрации, предъявляется всеми оффшорными юрисдикциями. Наличие адреса и представителя в подавляющем большинстве случаев не подразумевает ни фактического общения владельцев с представителем, ни необходимости движения документов или информации). Это формальное требование, направленное на создание рабочих мест в стране регистрации вполне понятно, особенно если учитывать, насколько минимальны налоги или гербовые сборы, взимаемые с ОК;

в) налоги (обычно фиксированные, т.е. не зависящие от оборота или прибыли) и/или сборы за первый год существования компании.

Обязательные расходы, возникающие со второго года функционирования, состоят из расходов по оплате зарегистрированного юридического адреса и представителя компании, а также налогов и/или гербовых сборов.

Опциональные расходы возникают в случае, если будущий владелец ОК заказывает услуги, не обязательные для регистрации и существования своей фирмы. К ним относятся:

- открытие банковского счета компании;
- предоставление номинальных директоров (оплачивается ежегодно);
- доверенность на ведение дел компании (получение ее связано с предоставлением номинальных директоров. Заказывается в том случае, если владелец компании хочет самостоятельно управлять делами и счетами ОК. Оплачивается один раз одновременно с оплатой номинальных директоров);
- номинальные акционеры (оплачиваются ежегодно);
- предоставление офиса компании и оказание секретарских услуг.

Как правило, *их* юридические компании соответствующего профиля предлагают как готовые, уже зарегистрированные компании, так и регистрацию новых компаний. Стоимость готовой компании обычно не отличается от стоимости вновь регистрируемой. Некоторое представление об уровне цен дает таблица. Очевидно, что цены у местных представителей юридических фирм должны быть выше, но можно поразмыслить, что лично вам лучше - обратиться в местное представительство или напрямую в юридическую фирму (даже если для этого нужно будет выехать в другую страну. Отметим, что продажа готовых компаний или создание новых не требуют вашего длительного пребывания в стране расположения избранной вами юридической компании).

ЦЕНЫ НА ГОТОВЫЕ ОФФШОРНЫЕ КОМПАНИИ, ПРЕДЛАГАЕМЫЕ ФИРМОЙ ОСКА

Страна регистрации ОК	Цена
Багамские о-ва	500 USD
Белиз	500 USD
Британские Виргинские о-ва	500 USD
Делавер	295 USD
Гибралтар	250 GBP
Гонконг	450 USD
Венгрия	995 USD
Ирландия	225 GBP
О.Мэн	250 GBP
О.Джерси	495 GBP
Мадейра	250 USD
Невис	500 USD
Сейшельские о-ва	350 USD

(Источник - Business Central Europe, May 1996)

В таблице приведены данные для «обычных» ОК; цены на такие ОК, как банки, страховые компании значительно выше, процедура их открытия значительно сложнее. Впрочем, обсуждение специальных вопросов, равно как и **зачем** открывать ОК, какова польза использования ОК для экономики региона, в котором расположена ваша резидентная фирма, какие функции могут выполнять ОК, чем может быть хорош или плох оффшорный банк и пр. мы отложим на следующие выпуски. Буду рад обсудить с вами вопросы, которые могут у вас возникнуть. Если сочтете возможным предоставить какие-либо интересные материалы по обсуждаемой в настоящем выпуске тематике или по иным проблемам, почту за честь использовать их в последующих выпусках.

БЕЛОРУССКИЙ ДОМ

Компанией «Пакодан» разработан бизнес-план по созданию национальной финансово-строительной компании Стр. 11,14

Коттеджи: кому на зависть, а кому и в тягость Стр.14

Дайте мне крышу - я позову под нее дизайнера Стр.18

Ипотечное кредитование частных лиц Стр.20

ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

ДОМ, КОТОРЫЙ ПОСТРОИТ... КТО?

Вероятно, граждане Беларуси должны построить свои дома сами

Белорусская модель решения жилищной проблемы

В феврале 94-го ВС РБ принял Национальную жилищную программу, согласно которой планировалось ежегодно строить не менее 70 тыс. государственных квартир. Предполагалось, что в том же 1994-м будет сдано - 57,38 тыс. квартир; в 1995-м - 72,45; в 1996-м - 79,25 тыс. квартир. Для граждан льготных категорий в этот период предполагалось построить 35,4 тыс. квартир.

Для реализации программы предлагалось выделить 6-7% средств от расходной части бюджета. Фактическое финансирование оказалось в 2-2,5 раза меньше. Из льготных кредитов, предусмотренных в 95-м, на строительство домов ЖСК было выделено немногим больше четверти - что неудивительно: льготные кредиты беспрепятственно выделялись до 95-го - в условиях инфляции государство увеличивало дотирование получателей целевых ссуд, при этом возвратные платежи не индексировались.

Льготные кредиты, предоставлявшиеся на длительные сроки, погашались деньгами, обесценившимися более чем в 1000 раз. То есть выдача льготных кредитов, превратившаяся в раздачу госсредств желающим (или имеющим доступ), была прекращена. В 1995г. строительные работы остановились почти на 400 домах ЖСК и КИЗ, более чем на 50 тыс. индивидуальных жилых домах, на 1500 многоквартирных домах, строящихся за счет средств бюджета и ресурсов предприятий.

КМ РБ принял решение об адресной поддержке граждан, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий одноразовыми безвозмездными субсидиями, для чего в бюджете-96 выделено 0,5 трлн. рублей.

Основным агентом правительства в области кредитования жилищного строительства определен АСБ «Беларусбанк», для которого общий объем задолженности по выданным населению страны кредитам составил 346,4 млрд.руб. Остаток задолженности по долгосрочным кредитам - 323,3 млрд.руб., в т.ч. по льготным - на строительство жилья за счет средств спецфонда кредитования кооперативного жилищного строительства и централизованных ресурсов Нацбанка - 281,0 млрд.руб. и 32,1 млрд.руб. - по кредитам за счет собственных средств. Банк получил бюджетную ссуду в $10 млн. Ссуда распределена между областями и Минском и направлена на кредитование строительства домов ЖСК, имеющих высокую степень готовности - более 62%. Кредиты за счет этой ссуды предоставлены на 10 лет с началом погашения в январе 1997г. и выплатой 10% годовых.

Нацбанк открыл «Беларусбанку» кредитную линию на 600 млрд.руб. для завершения строительства домов ЖСК и КИЗов, начатых до 1 января 1995г., сроком на 20 лет, с погашением начиная с января 1997г. В соответствии с графиками работ, АСБ «Беларусбанк» предстоит осуществить кредитование строительства более чем 400 домов ЖСК и КИЗ. Для этих целей потребность в кредитных ресурсах по республике составляет 3616,2 млрд.руб. Сделать это предлагается за счет кредитной эмиссии, что вызывает вполне законные сомнения - тенденция перераспределения ресурсов в пользу производства потребительского товара, пусть и длительного пользования, но для ограниченной части населения, опасна для экономики в целом.

При дополнительной кредитной эмиссии в 1996г. в 1 трлн.руб. денежная масса превысит уровень, определенный экономической программой правительства, на 11-13%. Только это увеличит инфляцию до 70% в год. Если учесть и неизбежное падение объемов средств производства из-за обесценивания оборотных средств предприятий, инфляция возрастет до 115% в год. Что, естественно, вызовет необходимость выделения дополнительных кредитов - примерно в 2 раза больше. Наверное, понятно, что второй инфляционный цикл даже и с такими благими намерениями, как строительство жилья, лучше не провоцировать. И есть смысл обратиться к другим источникам средств.

(Окончание на стр. 13)

НЕДВИЖИМОСТЬ. ПРОЕКТ

Рынок недвижимости должен развиваться по плану

На прошедшей недавно конференции «Недвижимость Беларуси» на рассмотрение участников был предложен проект концепции развития рынка недвижимости в РБ, разработанный минским Первым институтом недвижимости. Проект рассматривает нынешнее состояние дел на рынке недвижимости и возможное развитие ситуации.

Ольга БИРЮКОВА

Земельный рынок

На 1 января 1996 года общая площадь земель в РБ составляет 20,7 млн. га, в том числе 9,4 млн. га сельскохозяйственных земель. Из них пахотных - 6,1 млн. га, 1,8 млн. га - под населенными пунктами. Из общей площади земель более половины находится во владении государственных и кооперативных сельхозпредприятий и менее 1% - во владении крестьянских хозяйств. За последние три года более 1 млн. га земли передано во владение и временное пользование граждан. В общей площади земель доля частной собственности составляет лишь 4,3%. Собственниками земли в Беларуси являются 310 тыс. граждан.

В 1991 году законом «О платежах на землю» введена плата за пользование земельными участками. Для передачи земельных участков в частную собственность определена льготная и нормативная цены на землю. Государственный земельный кадастр ведется землеустроительными органами.

Печально, но факт: в настоящее время земельная реформа в стране практически остановлена. Причина - отсутствие продуманной и экономически обоснованной земельной политики государства. Если передача земельных участков в частную собственность будет и дальше вестись такими же темпами, то этот процесс завершится далеко за порогом третьего тысячелетия. Основной сдерживающий фактор - высокая стоимость работ, связанных с подготовкой и оформлением кадастровых документов и довольно высокая цена на землю - от 10 до 35 среднемесячных зарплат в сельском хозяйстве за 1 га.

Сфера применения частной собственности на землю сужена, что препятствует созданию нормального рынка недвижимости. Структура частного права на землю не имеет экономического обоснования. Неопределенность в вопросах частной собственности не позволяет создать хорошо работающую кадастровую службу, ввести автоматизированную систему ведения земельного кадастра и регистрации прав на земельные участки. Анахронизмом признано и существующее разделение прав на земельный участок и на находящиеся на нем здания и сооружения - все это должно рассматриваться как единый, неразделимый объект недвижимости.

Право частной собственности на землю должно стать священным и строго охраняться государством. В земельное законодательство необходимо внести изменения и дополнения, предусматривающие введение общей совместной и общей долевой собственности на земли, находящиеся во владении и пользовании юридических лиц. В свою очередь, информация, содержащаяся в кадастрах, должна стать базой для налогообложения, давать полную характеристику состояния земельного фонда государства, распределения земель между собственниками, землевладельцами и землепользователями. Важен и вопрос о механизме доступа к информации, хранимой в кадастрах.

Рынок жилья

Сейчас рынок жилья формируется главным образом за счет квартир, продаваемых их владельцами, и за счет вновь вводимого девелоперами жилья.

На 1.01.96 более 46% жилых помещений в РБ находились в частной собственности. Неприлично низкая стоимость приватизации квартир - цены фиксированы по состоянию на 1.01.92 - может служить стимулом для принятия гражданами решения о приватизации своего жилья.

В то же время те, кто вселяется во вновь построенные квартиры, при приватизации должны выплатить высокую балансовую стоимость жилья, что ограничивает поступление на рынок жилья квартир в домах, построенных после 1991 года.

Многие семьи не рискуют приватизировать свое жилье только от того, что квартплата в приватизированных квартирах зачастую выше, чем в государственных, т.к. ставки оплаты за пользование жилым помещением госжилфонда неоправданно занижены.

По мнению составителей концепции, запрет на приватизацию некоторых жилых помещений - домов и квартир, являющихся памятниками истории и архитектуры, а также комнат в квартирах, заселенных несколькими нанимателями - необоснованный.

Уже сегодня необходимо приложить максимум усилий, чтобы завершить приватизацию к определенному сроку, скажем, к 2000 году, после чего передачу квартир в собственность осуществлять только путем продажи по сложившейся на этот момент рыночной стоимости.

В закон «О приватизации жилищного фонда» необходимо внести изменения - отменить необоснованные запреты на приватизацию домов и квартир. В качестве меры, стимулирующей процесс приватизации жилья, можно повысить плату за пользование жилыми помещениями госжилфонда, сохранив на некоторое время размер коммунальных платежей.

(Окончание на стр. 15)

ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ

Не время разбрасывать камни

О структурной перестройке отрасли производства стройматериалов в свете новой жилищной политики говорил министр архитектуры и строительства г-н Новицкий на пресс-конференции, состоявшейся 25 июня. Да, министерство убеждено в необходимости перестройки и, оказывается, осуществляет программу действий.

Основные направления программы: структурная перестройка промышленности с учетом рыночного спроса; повышение технического уровня производства; снижение ресурсоемкости стройматериалов; выпуск эффективных материалов и изделий, повышение качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Справка. Сегодня промышленность стройматериалов и конструкций выпускает более 130 видов стройматериалов и изделий. В состав отрасли входят 16 подотраслей, объединяющих 92 предприятия. Производственные мощности позволяют выпускать: цемента - 1,4 млн.т; мелкоштучных стеновых материалов - 4,2 млрд.шт. условного кирпича; пористых заполнителей - 2,3 млн.$м^3$.; минераловатных изделий - более 1,3 млн.$м^3$; извести - 1,1 млн.т, линолеума - 5 млн.$м^2$., щебня и гравия - около 13 млн.$м^3$., стекла листового в 2-х мм исчислении - 31 млн.$м^2$., керамических плиток - 7 млн.$м^2$.кв., бетона и сборного железобетона - 3,9 млн.$м^3$.

Корректировка структуры строительного производства обусловлена явно недостататочной номенклатурой отделочных, фасадных и кровельных материалов, изделий из полимерных материалов. В целом положение дел в промышленности крайне сложно. В большинстве случаев производственные мощности загружены максимум на 50-60%. Многие предприятия используют морально устаревшее оборудование, физический износ которых составляет 60-70%, не имея при этом возможности обновлять производственные фонды.

Тем не менее Геннадий Новицкий говорит о потенциале белорусской строительной промышленности. Оказывается, согласно пожеланию президента, можно всерьез и надолго заняться строительством недорогих домов усадебного типа, которые были бы доступны простому сельскому труженику. В нашей стране уже построено 10 (!) домов - в д.Вышедки Витебской области всего за три (!) месяца. Дома невелики - два двухкомнатных, остальные - трехкомнатные. Есть, правда, один нюанс - недороги они далеко не для каждого - квадратный метр такого дома стоит около $380. Г-н Новицкий, однако, отметил, что, во-первых, нам всем пора избавляться от стереотипа «жилье должно даваться даром», а во-вторых, пора вести речь об удешевлении строительства вообще. Впрочем, о настроениях министра можно забыть - экспериментальные дома (квинтэссенция белорусского зодчества на селе!) возведены за счет банковских кредитов, которые, в свою очередь, будут погашены государством.

Соб. инф.

ПРЕЗЕНТАЦИИ

3 тысячи красок Alte Welt



В Минске открылся магазин красок одной из ведущих скандинавских фирм *Fluger*

Недавно фирма *Alte Welt* (Минск) открыла в столичном кинотеатре «Аврора», что возле станции метро «Пушкинская», магазин красок для ремонтно-строительных работ одной из ведущих скандинавских фирм *Fluger* (торговый знак - *Color*).

Alte Welt, «Вторая линия»: Минск, ст. метро «Пушкинская», к/т «Аврора



Специализируясь на продаже высококачественных красок и инструментов, *Alte Welt* уже полтора года работает в нашей стране с продукцией *Fluger*. До сих пор купить эти краски в Минске можно было лишь в Торговом доме «На Немиге», куда *Alte Welt* поставила оборудование для смешивания красок. Благодаря широкому ассортименту и колеровочной машине, которая позволяет делать необходимый для заказчика цвет прямо в торговом зале, *Alte Welt* предлагает покупателям краски 3 тысяч цветов и оттенков. Только для покраски пола предлагается 200-цветовая гамма!

Акриловая краска сегодня популярна во всем мире благодаря своим высоким экологическим свойствам. У нее нет запаха, она высыхает на поверхности в течение часа, а с одежды и тела легко смывается водой. Кроме того, акрил - негорючий материал, с ним можно работать (и торговать им) в закрытых помещениях. Если соблюдать технологию, краска очень экономична. Опыт работы в Торговом доме «На Немиге» показал, что за акриловыми красками приходят самые разные покупатели - от рядовых граждан, намеревающихся сделать косметический ремонт квартиры или дома, до специалистов строительных организаций и художников.

Кроме всего прочего, краска от *Fluger* удачно расфасована - ее можно купить и в большой, и в маленькой емкости, например, в баночке на три четверти литра, чтобы покрасить наличник.

Торговый зал «Вторая линия», который размещен в «Авроре» на 120 квадратных метрах, *Alte Welt* предназначила прежде всего специалистам, профессионально занимающимся строительно-отделочными работами. Здесь акриловые краски показаны во всем своем великолепии: и как держатся на различных поверхностях, и какой эффект достигается, если следовать должным образом технологии. А чтобы ни специалисты, ни домашние мастера не ошиблись, применяя краски от *Fluger*, «Вторая линия» располагает множеством образцов и сопроводительной литературой. Посетители торгового зала «Вторая линия» могут рассчитывать и на индивидуальные консультации - сотрудники *Alte Welt* проходили стажировку в Дании и прекрасно знают, чем торгуют. Предусмотрена и такая услуга, как консультация дизайнера. Согласитесь, порой сложно выбрать из трех тысяч цветов всего лишь один, тот самый, что подходит вам больше всего. Для профессионалов, желающих постичь все тонкости работы с акриловыми красками, будут проводиться семинары.

Alte Welt намерена и дальше расширять торговлю высококачественными акриловыми красками и открыть свой филиал в Гомеле.

Кстати, из Торгового Дома «На Немиге» *Alte Welt* не уходит. Там остаются и краски, и оборудование, и консультант.

НОВОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА

Герметизация стыков и швов по системе «Инжекто»

Фирма «ДеНиф» (Бельгия) разработала систему «Инжекто» для герметизации стыков строительных конструкций и швов, бетонирования путем инъектирования в полость швов пенополиуретановых, эпоксидных или цементных составов, которые, затвердевая, образуют долговечные водонепроницаемые прокладки. За счет высокого коэффициента вспенивания пенополиуретаны заполняют все полости швов и проникают в приповерхностную часть строительных конструкций.

Основная часть системы - трубка для инъектирования. Она состоит из стальной спирали, покрытой двумя слоями, которые обеспечивают свободный и равномерный выход раствора в герметизируемый стык или шов и предотвращает попадание частиц цемента внутрь трубки.

«Усадьба XXI века»

Так называется комплексный энергосберегающий проект дома с хозяйственными постройками, разработанный в лаборатории терморегулирования Института тепло- и массообмена Академии наук РБ. В проекте используются новейшие технические достижения по уменьшению потребления энергии при эксплуатации жилья - от утепления помещений до рекуперативного теплообмена. Для обогрева и отопления здания предлагается использовать альтернативные источники электроэнергии: ветровую, солнечную, биогаз, тепловые насосы. Основную часть проекта составляют приборы и оборудование (около 40 наименований), с помощью которых различные виды энергии превращаются в электрическую, обеспечивается ее накопление и рациональное расходование. Энергообеспечивающая система усадьбы работает в автоматическом режиме, создавая комфортные условия для живущих в ней людей. «Усадьба» рассчитана на потребление электроэнергии всего 3000 кВт.ч в год (вместо 130.000 кВт.ч). Стоимость строительства «Усадьбы» в 2 раза дороже традиционной, но окупается она за 2,5 года.

Новые методы защиты

• Новосибирским проектным институтом ЗапсибНИПИагропрома разработан новый метод защиты строительных конструкций. Метод предусматривает объемную гидрофобизацию путем введения добавок кремнийорганических гидрофобизаторов в бетоны, в растворы или пропитку ими изделий и поверхностную гидрофобизацию материалов, конструкций и зданий в целом (путем нанесения водоотталкивающих кремнийорганических покрытий).

Такие мероприятия позволяют в 2-5 раз повысить коррозийную стойкость стройматериалов и конструкций, их устойчивость к воздействию жары, холода, воды и газов и тем самым повысить долговечность зданий и помещений, особенно с влажным и мокрым режимами эксплуатации. Одним из основных способов продления сроков службы зданий является профилактический метод водоотталкивающей защиты ограждающих конструкций кремнийполимерами («консервация») фасадов зданий снаружи от атмосферных воздействий, а изнутри - от вероятного воздействия конденсата в зимнее время.

• НИЦ «Здания» разработана новая конструкция и технология изготовления трехслойных панелей из тяжелого или легкого бетонов с применением дискретных (точечных) связей. Особенность такой панели заключается в том, что ее наружный и внутренний бетонный слои соединены железобетонными шпонками, обеспечивающими требуемые прочностные характеристики, но исключающими промерзание, а внутренний слой выполнен из эффективного теплоизоляционного материала.

Панели могут применяться при строительстве крупнопанельных и крупноблочных жилых, общественных и производственных зданий, а также зданий из монолитного железобетона в различных климатических районах.

Информация предоставлена Белстройинформцентром, тел.: (017) 263-59-05

ЧАСТНЫЙ ПРОЕКТ

Есть идея. Крупномасштабная

Компанией «Пакодан» разработан бизнес-план по созданию национальной финансово-строительной компании (НФСК). На прошедшей недавно конференции «Недвижимость Беларуси» проект вызвал нешуточный интерес специалистов.

Для справки. Компания «Пакодан» основана год назад. Основной предмет деятельности - рынок нежилых помещений: офисы, магазины, склады, производственные площади и др. Фирма предоставляла информацию по сдающимся в аренду помещениям и услуги по их поиску под заказ. Позднее компания начала предлагать на продажу нежилые объекты с полным оформлением пакета необходимых документов. На следующем этапе компания стала выступать посредником в вопросах ипотечного кредитования. В результате тесной работы с банками заложенные объекты реализовывались именно через «Пакодан». Сейчас «Пакодан» занимается куплей-продажей нежилых помещений, оформлением прав собственности при покупке нежилых объектов и квартир, проверкой правоустанавливающих документов на недвижимое имущество, поиском помещений в аренду под заказ, привлечением инвестиций в объекты незавершенного строительства, подготовкой и оформлением документов для получения кредита под залог зданий, сооружений, квартир, оказанием информационных услуг с возможностью подключения к базам данных риэлтерских, строительных и других фирм, связанных с рынком недвижимости.

Проект

Исходный тезис: в настоящее время РБ обладает благоприятными возможностями для создания НФСК, занимающейся инвестированием акционерного капитала в строительные проекты. К тому же, как считают создатели проекта, подобная компания приобретет исключительное значение в случае, если государство приступит-таки к реализации национальной жилищной политики. Предполагается, что крупных конкурентов у НФСК нет и не будет, т.к. частные строительные компании переживают стадию становления, а государственный стройкомплекс показывает ежегодные полуторакратные темпы спада. Степень насыщенности рынка оценивается всего в 16-18%.

Рентабельность проекта оценивается в среднем около 30%, уровень прибыли до выплаты налогов и процентов по кредитам - около 40%. Стартовый акционерный капитал - $1 млн. В четвертый и седьмой год реализации проекта будут дополнительно выпущены акции также на миллион долларов в год. Проектом предусмотрена ежегодная выплата дивидендов в размере 20% в твердой валюте, начиная с третьего года реализации проекта.

Для сбалансирования дебиторских задолженностей предусматривается ежегодное использование заемных средств приблизительно около $2 млн. С 10-го года проекта при ежегодной норме ввода жилья в 72 тыс. кв.м полезной площади ожидается работа без кредитов с ежегодным приростом денежных средств около $1,5 млн.

Предполагается, что НФСК облегчит решение социальных задач в области строительства, перераспределения и эффективного использования жилья; обеспечит условия для наилучшего использования средств, направленных на строительство жилья и административных помещений; поможет в создании нового механизма строительства и стимулировании перехода к использованию новых технологий в производстве строительной продукции путем предоставления подрядов на тендерной основе.

Используя привлеченный акционерный капитал, НФСК сможет участвовать в разработке и реализации жилищных программ на региональном уровне, открывая региональные представительства компании.

Разнообразные способы реализации жилья и административных помещений, предлагаемые НФСК, основаны на рассрочке платежей и должны предоставить широкие возможности улучшения жилищных условий тем слоям населения и субъектам хозяйствования, которые не видят сегодня путей решения этой проблемы. Авторы проекта предлагают вложить деньги в строительство как можно скорее, пока цены на стройматериалы не достигли мирового уровня - по прогнозам экспертов, к 2000г. предстоит их двукратный рост.

НФСК на начальном этапе предполагается как ЗАО, имеющее 5 региональных отделений - в областях. Срок деятельности компании не ограничен. В уставе будет оговорена процедура реорганизации или ликвидации на основе соглашений с акционерами. Возможно преобразование, например, в открытую инвестиционную компанию.

Как «получить» квартиру через НФСК

Покупателям предлагается приобрести необходимое количество акций компании. Жилье акционерам будет предоставляться по принципу взаимного кредитования - в зависимости от срока получения жилья акционер покупает определенное количество акций. После вселения компания кредитует акционера на сумму, равную остаточной стоимости квартиры. Максимальный срок выкупа - 10 лет.

Ежемесячные выплаты формируются так: на момент вселения себестоимость квартиры фиксируется в долларах США, затем из нее вычитается предоставляемое акционером количество акций по стоимости на момент вселения. Общая сумма делится на период рассрочки (максимум 120 месяцев) и оплачивается фиксированными суммами, привязываемыми к доллару. При покупке большого пакета акций можно вселяться в текущем году, можно и постепенно накапливать пай, чтобы вселиться в квартиру через несколько лет.

Формирование собственного капитала НФСК

Первоначальный капитал компании должен составить $1 млн., причем взнос иностранного предприятия - 30%. Подписка на акции будет производиться в национальной валюте. Для увеличения стартового акционерного капитала предусматривается активное участие в государственной программе по жилищному строительству и банковское кредитование.

Инвестиционная политика

Ожидается, что компания будет осуществлять активную инвестиционную политику по финансированию собственных программ строительства жилья и совместных проектов с другими организациями. На первом этапе особое предпочтение будет отдано строительству многоквартирных жилых домов, расположенных в городах с развитой инженерной и социальной инфраструктурой, что позволит избежать риска неэффективности вложений. В дальнейшем компания будет осуществлять экспертизы технико-экономических показателей строительных программ.

(Окончание на стр.14)

ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

ДОМ, КОТОРЫЙ ПОСТРОИТ... КТО?

(Окончание. Начало на стр. 11)

В 1995г. из общей массы кредитных ресурсов в банках РБ более 90% составили краткосрочные. По состоянию на 1.01.96 долгосрочные кредиты составили 10,4%. Из них на жилищное строительство - 10,57%, то есть из общего объема кредитов - 1,1%.

По данным Нацбанка, только учтенные денежные средства населения в марте 96-го составили около четверти расходной части республиканского бюджета, что соответствует примерно 120% всей массы кредитных ресурсов на конец 1995г.

По приблизительным подсчетам, все денежные средства, которыми располагает население, включая и неучтенные, примерно вдвое превышают объемы кредитных ресурсов банковской системы на конец 1995г. Так что приходится согласиться со специалистами Нацбанка, считающими, что самым реальным источником кредитования жилищного строительства являются долгосрочные финансовые вложения населения и хозсубъектов в форме накопительных и сберегательных вкладов. Опыт показывает, что в основе схемы привлечения средств населения в жилищное строительство лежат две модели - американская ипотека и немецкая система стройсбережений.

Американская модель

Гражданин покупает готовое жилье с оплатой 20-30% его стоимости, а оставшуюся часть вносит из заемных средств ипотечного банка, которые он получает под залог приобретаемого жилья - возврат в течение 15-30 лет. Ипотечный банк приобретает средства для выдачи кредитов, перепродавая закладные на недвижимость финансовым корпорациям, специализирующимся на выпуске и размещении ценных бумаг, обеспеченных закладными на недвижимость. Те, в свою очередь, продают эти ценные бумаги на вторичном рынке - покупателям это выгодно из-за более высокого, чем банковский депозит процента. В задействовании ипотечного кредитования используются следующие схемы.

Генеральный застройщик получает кредит под залог строящегося объекта или его части. Квартиры могут быть проданы по коммерческим ценам, в т.ч. и на аукционе; часть квартир передается местным исполкомам для льготников - 10-15%. Такая схема может работать без участия со стороны государства.

Второй вариант - генеральный застройщик получает кредит под залог квартир граждан, желающих улучшить свои жилищные условия. Разница в стоимости старой (проданной по рыночной цене) и новой квартиры погашается гражданами. Создается резервный фонд. Господдержка выражается в приоритетном выделении земельных участков, в исключении из стоимости жилья инженерных сетей, налоговых льготах.

Третий вариант - фьючерсная продажа старой квартиры с отсрочкой выселения до момента въезда в новую. Поддержка государства - как и в предыдущем случае.

Немецкая система стройсбережений

В основе немецкой системы накопления средств на строительство жилья лежит идея создания жилищной собственности для семьи путем самопомощи.

В начале фазы накопления потенциальный покупатель заключает договор со стройсберкассой, в котором оговаривается сумма накоплений на строительство жилья. Вкладчик берет на себя обязательство регулярно платить определенный взнос на эти цели. Размер процентной ставки на эту сумму вклада - 2,5-4% в год. После того, как за период, указанный в договоре, вкладчик вносит 40-50% договорной суммы, начинается фаза кредита. Вкладчик получает право на приобретение госдотации - около 10% от стоимости жилья - и на получение льготного кредита с погашением в течение 8-12 лет. Такая кредитная структура дает возможность использовать собранные средства для выдачи тем гражданам, которые начали накопление раньше и раньше вышли на этап получения кредитов. То есть эта модель гораздо меньше, чем описанная выше, зависит от функционирования вторичного рынка ценных бумаг. Для участника система выгодна по двум причинам - необходимость регулярных вкладов побуждает к накоплению; вкладчик получает кредит при процентной ставке значительно ниже, принятой на рынке капитала - 4,5-6% годовых.



А если вернуться на белорусскую почву...

«МинскКомплексБанк»

По мнению начальника отдела ипотечного кредитования «МинскКомплексБанка» Андрея Шумаева, назвать ипотекой кредит, который выдает «МинскКомплексБанк», сложно. Закон об ипотеке принят в России. Там до полного погашения кредита право на квартиру или земельный участок принадлежит банку или финансовой компании. Но при этом и ссудозаемщик не лишается прав на эту жилплощадь. В результате по законодательству получается так: в случае непогашения кредита для возврата своих средств банк может продать жилплощадь - но только вместе с квартиросъемщиком.

Белорусский закон об ипотеке находится в стадии рассмотрения, и потому работать еще сложнее. По существующему законодательству, наш гражданин, получив ипотечный кредит, оформив залоговое обязательство и вселившись в построенную «МинскКомплексБанком» квартиру, может совершенно спокойно не возвращать кредит, и на помощь судебных органов рассчитывать не приходится - в крайнем случае будет продлен договор аренды. Да и вообще заемщикам возвращать взятые средства невыгодно. Ипотечный кредит сегодня - это достаточно выгодный способ продать кредитору квартиру, земельный участок или дачу. Поэтому, естественно, банкам кредитовать жилищное строительство, когда его производит не сам кредитор, достаточно опасно.

«МинскКомплексБанк» занимается финансированием строительства четырех домов. При условии оплаты клиентом 70% стоимости квартиры банк предоставляет ему кредит на оставшуюся сумму под 45% годовых на срок до пяти лет и до погашения кредита - квартиру в аренду. Строительство контролируется от начала до конца, и, на взгляд г-на Шумаева, это абсолютно безрисковая форма кредитования.

«МинскКомплексБанк» занимается и кредитованием строительства, которое производит какая-то другая организация - будь то государственная или коммерческая, но здесь уже необходима специальная проверка расходов и смет строительной организации - детальная оценка проекта. Кредитование проводится по следующему принципу: банк приобретает жилье или долевое участие в строительстве на свое имя до тех пор, пока клиент стопроцентно не рассчитается с банком. Этот вид кредитования считается самым рискованным.

К кредитам средней рисковости г-н Шумаев относит кредиты на приобретение жилья. В этом случае возможна подделка документов, часто возникает вопрос - а кто же истинный владелец квартиры.

Ставка по предоставляемым банковским кредитам достаточно высока. Г-н Шумаев объясняет это тем, что, во-первых, Беларусь не Германия, а во-вторых, налогообложение стройотрасли достаточно высокое. Кроме того, банк обязан резервировать заемные средства в Нацбанке под 12-15% - то есть эти деньги не работают, что, естественно, также влияет на величину процентных ставок.

В настоящее время «МинскКомплексБанк» вводит новую систему привлечения денежных средств - жилищно-накопительные счета, которые, как предполагается, послужат клиенту для строительства либо покупки квартиры. Первый вклад - $1000, все остальные - по потребности и возможности вкладчика, главное, чтобы они были регулярны. Клиентам, открывающим такие счета, будет предоставляться более эффективное процентное вознаграждение. По истечении как минимум девяти календарных месяцев клиент будет либо приобретать жилье, либо начинать строительство. Причем ставки по кредитам на недостающую сумму для клиентов будут дифференцированы в зависимости от суммы и срока кредита - чем больше сумма, накопленная на счете, чем больше срок накопления в банке, тем ниже ставка по предоставляемому кредиту.

Вдобавок такие счета позволят вести «кредитное досье заемщика», где банк сможет контролировать доход заемщика, источники поступления средств. Предполагается даже, что заемщик сможет получать кредиты в других банках под гарантию «Комплекса».

Если же говорить об эффективно работающей схеме белорусской ипотеки, то г-н Шумаев считает, что с кредитующим банком должны работать оценочная и страховая компании. Специалисты оценочной компании производят оценку (кстати, на сегодняшний день института оценщиков в Беларуси практически нет). Страховая компания берет на себя и несет риск за точность оценки. Банк и заемщик заключают между собой кредитный договор. В случае невозврата кредита оценочная компания за две недели должна найти покупателя на объект. Если этого не происходит, страховая компания возмещает банку стоимость объекта.

Инвестиционно-строительная компания «Рациональный дом»

По мнению президента инвестиционно-строительной компании «Рациональный дом» г-на Лопатина, любое жилищное кредитование - по ипотечной схеме или по схеме стройсбережений должно быть тесно связано с реалиями переходного периода в РБ. Элементарный невозврат кредитов - болезнь всеобщая. Причем страдает не тот, кто болен. Избавиться от нее в области ипотечного кредитования достаточно просто - разработать и принять новый вариант жилищного кодекса. У доморощенной белорусской ипотеки есть и свое застарелое заболевание, грозящее стать хроническим, - дефицит кредитных ресурсов. В Германии и США источник кредитования - средства, получаемые от реализации залоговых обязательств. Там это - ценные бумаги, пользующиеся повышенным спросом на фондовом рынке. У нас этот рынок практически отсутствует, и в ближайшее время шансы развития ипотеки малы. Поскольку базу для жилищного кредитования развивать все-таки необходимо, то следует сосредоточиться на системе стройсбережений. Эта система не зависит от ситуации на финансовом рынке - ресурсной базой для выдачи кредитов являются деньги вкладчиков. Г-н Лопатин полагает, что сегодня надо выходить на деньги тех вкладчиков, которые собираются строить не сегодня, но завтра или лучше послезавтра. И тогда уже внутри системы стройсбережений по-белорусски возникает только ей свойственная проблема - речь идет об инфляции и о том, как с ней бороться в данном конкретном случае.

В России и у нас уже пробуют фиксировать вклады стройсбережений не в валюте, а непосредственно в квадратных метрах. Причем стоимость квадратного метра индексируется как при приеме, так и при продаже. Так что вкладчик может спать спокойно. По этому поводу у г-на Лопатина возникли вопросы - кто будет гарантировать систему фиксации квадратных метров и ее возвратности? И банковское ли это дело? «МинскКомплексБанк» идет по этому пути. Может быть, в наших условиях иначе и нельзя, но г-н Лопатин полагает, что можно. Для этого в системе должно появиться еще одно действующее лицо: фирма-девелопер, которая возьмет на себя вместе с рядом банков обязанности по сбору средств и эффективному использованию их в строительстве по совершенно конкретным программам. А банк будет выступать гарантом возвратности средств. По логике банк может прогарантировать и чужие обязательства, но только в том случае, если будет иметь право полного контроля за целевым и эффективным использованием собранных средств, которые будут находиться у него на спецсчете. И если фирма-девелопер - генеральный агент-организатор строительства (еще будет время и возможность придумать точное название) - оказывается несостоятельной, он забирает договор и либо сам доводит программу до завершения, либо находит нового девелопера и в любом случае выполняет взятые перед вкладчиками обязательства. В работе может поучаствовать и страховая компания.

Именно такую систему «Рациональный дом» и намерен реализовать в самое ближайшее время в Минске. 14 марта было принято решение горисполкома о внедрении программы, основанной именно на такой системе кредитования. Уже готовы практически все документы, и 20 апреля началась работа.

Система «Рационального дома» создана на основе российской системы «Комбинвест» с учетом местного колорита. Главный принцип системы - замкнутость. Единственным источником кредитования будут средства граждан, которые находятся на накопительном счете. Условно считается, что средняя квартира - 60 кв.м, приблизительно раз в месяц вкладчик должен внести вклад в размере стоимости одного квадратного метра. Это означает, что средний вкладчик за два с половиной года накопит сумму, соответствующую половине стоимости его будущей квартиры. По окончании накопительного периода он получит право на получение кредита.

Для справки. Система «Комбинвест» - одна из семи, разработанных корпорацией «Жилищная инициатива». Предусматривает использование максимально широкого набора средств, позволяющих обеспечить инвестирование домов-новостроек и предоставить в них квартиры участникам процесса инвестирования. При этом клиент получает возможность оплачивать будущее жилье по частям и переносить свою долю в рамках накопительного этапа с объекта на объект. Первый из обязательных источников инвестирования - личный вклад, который может вноситься единовременно или по частям. Второй - средства от фьючерсной продажи ранее занимаемых квартир. Третий - краткосрочная ссуда, которую можно получить у корпорации в размере недовнесенного остатка расчетного личного вклада под льготные проценты. Четвертый источник - дополнительный: целевые и адресные субсидии, поступающие из бюджета местных органов. Программа «Комбинвест» базируется на договорах с местными органами, банками-гарантами, страховыми компаниями и предполагает создание широкого по географии и непрерывного во времени инвестиционного строительного конвейера.

Городские облигационные займы

Еще один вариант сбора средств - выпуск городских облигационных займов. По мнению управляющего Минским городским банком г-на Кашина, далеко не всегда целесообразно привлекать деньги в строительство непосредственно от желающих строить для себя, тем более, что их мало и будет еще меньше, т.к. уже сейчас купить готовую квартиру значительно дешевле. По его же мнению, внутренняя инвестиционная активность достаточно высока, и многие хотели бы вложить средства в государственную ценную бумагу, причем именно в строительство - в перспективе оно должно оказаться эффективным.

Разработкой механизма проведения городских облигационных займов занималась постоянная депутатская комиссия горсовета по экономическому развитию и бюджету. Уже определены объемы, цели и сроки займа.

СФК «Центрострой»

С 15 февраля 1996г. СФК «Центрострой», Мингорисполком и гордирекция «Белбизнесбанка» проводят жилищную лотерею. Стоимость билета - 35 тыс. рублей. Предполагается 220 выигрышей в первом туре, в т.ч. супервыигрыши - квартиры с минской пропиской. Лотерейные билеты распространяются через торговую сеть, киоски «Союзпечати». Предполагается, что на все пять туров лотереи будет израсходовано $2млн. Второй тур проводится по всей республике.

Распределение доходов: 50% - в фонд лотереи, 50% - делится между учредителями, часть средств идет на строительство социального жилья. По ожиданиям директора СФК «Центрострой» г-на Максимова, для малоимущих будет построено 600-700 квартир в разных районах Минска.

Концерн «Минскстрой»

С 10 октября 1995г. концерн «Минскстрой» заключает договора с гражданами на строительство квартир. Суть проекта - гражданин может выкупать свою квартиру в течение длительного времени - до 10 лет. Стоимость минимального пая - 0,1 кв.м. может изменяться, что уже и произошло.

При желании заказчик может вернуть свой набор «минимальных частей» по стоимости на момент их последнего приобретения. Если же случится так, что и через десять лет заказчик не сможет выкупить свою квартиру - ему вернут вложенные средства по последней цене приобретения либо рассмотрят вопрос о дальнейшем участии заказчика в строительстве. Часть строящихся квартир передается горисполкому - с условием предоставления другой квартиры, если вдруг возникнет острая необходимость предоставить квартиру заказчику, выплатившему полную стоимость, а таковой под рукой не окажется. Финансирование проекта ведется за счет уже вложенных средств и за счет второго проекта - для богатых, по которому заказчик оплачивает стоимость квартиры сразу.

Президент концерна г-н Чичурин считает, что наши граждане должны иметь право не только на безвозмездную одноразовую субсидию, но и на получение банковского кредита. Г-н Чичурин уверяет, что в ближайшее время у «Минскстроя» конкурентов с такой же схемой строительства и столь же низкими ценами на него не будет.

Подготовила Ольга Бирюкова

ПРОЕКТНОЕ БЮРО

Проектное бюро при Комитете архитектуры, градостроительства и землеустройства Мингорисполкома предлагает проекты загородных домов

Одноквартирный одноэтажный пятикомнатный дом с мансардой

Этот дом - наполовину деревянный - был разработан в 1994 году, и если раньше он не был очень популярным, то в последнее время именно на этот проект возник спрос. Первый этаж - кирпичный, второй - спальный - деревянный. Санузлы на двух этажах.

Рассчитан дом на небогатого заказчика. В лучших традициях народного зодчества дом выполнен в плане очень простым, а значит - экономичным. Благодаря своим небольшим габаритам может быть построен как на садовом участке, так и на участке под индивидуальную застройку.

Индивидуальный жилой дом с гостиницей на 10 мест и кафе на 20 мест

Проект - жилой дом с гостиницей и кафе. Выполнен с максимумом удобств для хозяев и посетителей - жилые помещения хозяев отделены от комнат, отданных в распоряжение гостей. В хозяйственной части - кафе, а также в цоколе жилой части имеются все необходимые подсобные помещения. Гостиница на десять мест занимает второй этаж и мансарду. Каждый номер оборудован отдельным санузлом и расположен на двух уровнях - внизу гостиная, вверху спальное помещение. Дома по этому проекту построены под Могилевом и под Брестом. К сожалению, один из заказчиков из-за этого проекта имел неприятности с пожарными, обратившими внимание на то, что по документам дом значится гостиницей, и выставившими требования пожарной безопасности как к большому пятизвездочному отелю. Сколько им ни объясняли, что это частная гостиница, практически жилой дом, согласия не получилось. Этот дом и не был расчитан на широкого потребителя, но тем не менее спросом пользовался.

Двухквартирный одноэтажный жилой дом с мансардой

Условно называется «американским» домом. Есть проекты этого дома в кирпиче, есть в каркасе, есть с применением нового кирпича - бессер, сейчас разрабатывается в дереве. Эта недорогая модель соответствует мировым стандартам. Принятая блокировка позволяет строительство как двухквартирного дома, так и одноквартирного коттеджа. Так что друзья-родственники-соседи могут сблокировать два дома в один, создавая архитектурный ансамбль.

Наряду со стандартным набором комнат, в доме предусмотрены зал приемов, каминный зал, детская спальня-игровая, просторная кухня-столовая.

Двухквартирный двухэтажный шестикомнатный жилой дом

Это перспективный дом. То есть заказчик строит такой дом, и когда семья разрастается, взрослые дети создают свои семьи, планировка позволяет им жить самостоятельно. Здесь два отдельных входа. Первый этаж - три комнаты и кухня, на втором - полноценная квартира для детей.

Деревянный одноэтажный дом

Деревянный дом улучшенной планировки, расчитан на малосостоятельного заказчика. Проект разработан в лучших традициях нашего зодчества с учетом зарубежного опыта и даже ошибок белорусских дизайнеров. Совершенно недорогой. Нельзя сказать, что он доступен каждому, но тому, кто считает, что пришло время воплощать в реальность мечту о собственном доме, он по карману.

Одноквартирный одноэтажный семикомнатный жилой дом с мансардой

За сухостью фасада кроются большие помещения. Здесь и бассейн, и сауна - дом рассчитан на откровенно богатого заказчика. Проект выполнен с максимально возможными удобствами для жильцов - разные уровни расположения помещений, большая общая комната, санузлы на двух этажах, каминный холл, сушильные шкафы, балкон. В цокольном этаже расположены хозяйственные помещения и гараж. Гибкая внутренняя планировка позволяет владельцу корректировать количество и назначение помещений.

БЕРЕЗИНСКИЙ



АМЕРИКАНСКИЙ



БРАСЛАВСКИЙ



НЕСВИЖСКИЙ



ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Коттеджи: кому на зависть, а кому и в тягость

Недостроенные коттеджи, которых сейчас великое множество в пригородах практически всех областных центров Беларуси, часто служат источником социального раздражения и предметом политических интриг. Их количество измеряется уже не сотнями, а тысячами, но в большинстве случаев они так и не стали для своих владельцев комфортным и престижным жильем. По сути - это целые недостроенные города, в которые вложены немалые средства, материалы, труд.

Галина НАГАЕВА

Коттеджное строительство - банальный пример очередной кампании по решению «жилищного вопроса», проведенной в духе лучших советских традиций. Как и всякую советскую кампанию, никто толком ее не продумывал, но главное - с самого начала не была продумана политика выделения участков под коттеджи. Например, в Минске их выделяли взамен квартир, имевшихся в городе, и даже бралась подписка, что по завершении строительства квартира в Минске будет сдана государству. При этом упускался один простой, но важный момент: жилье - это не только стены и крыша, но и вся инфраструктура: магазины, школы, рестораны, библиотеки, дороги, коммуникации, транспорт.

Людям выделили в чистом поле участки, и они принялись за строительство. Принялись они за него при ценах на стройматериалы достаточно низких, особенно по сравнению с мировыми, и если бы ситуация сохранилась, возможно, почти все дома были бы достроены. Однако стремительный рост цен поставил перед фактом: на завершение строительства денег у потенциальных белорусских домовладельцев нет. Нет ни у тех, кто начал строительство, ни у вероятных покупателей, ведь для того, чтобы сегодня закончить коттедж средних размеров, необходимо вложить несколько десятков тысяч долларов.

Сейчас на рынке недвижимости нет ни одного агентства, специализирующегося на продаже загородной недвижимости. Причин тут несколько. Основная - нерентабельность такой деятельности. Предложений на продажу, особенно недостроенных домов - колоссальное количество, спрос - практически нулевой. Сделки единичные. Относительный интерес вызывают лишь небольшие коттеджи, которые можно использовать как дачи, расположенные либо на окраинах небольших городков, либо вплотную прилегающих к микрорайонам Минска. Участки более отдаленные обречены оставаться мертвыми.

Иллюстрация из журнала "Murator" 1995/6

В итоге неплохие коттеджи продаются практически по цене использованных стройматериалов, без учета работы. Недостроенные дома еще дешевле. Иногда хозяева долго не могут продать дом и резко снижают цену, тогда его стоимость бывает равна стоимости однокомнатной квартиры в Минске.

С введением же налога на недвижимость, особенно на незавершенное строительство, хозяева будут вынуждены продавать свои дома по тем ценам, по которым их смогут купить те, кто согласится достраивать. По оценкам специалистов, готовность недостроенных зданий колеблется от 30% до 70%, а завершение требует таких колоссальных затрат, что введение прогрессивного налога на недвижимость вряд ли сдвинет ситуацию с мертвой точки.

Не спасают и кредиты под залог недостроенного жилья, поскольку банки уже столкнулись с ситуациями, когда владелец, не сумевший продать свой дом, закладывает его, не предполагая в дальнейшем выкупать. Соответственно, желающих принимать в залог неликвидную загородную недвижимость практически не осталось.

Существует и еще одна проблема. Дом, который будет стоять недостроенным, специальным образом «консервируется». Если этого не сделать, то уже через одну зиму привести его в пригодное для жилья состояние окажется крайне сложно. В белорусских же «недостройках» есть коттеджи, простоявшие открытыми несколько сезонов. Строители просто не возьмутся их доделывать.

Предположим, часть домов будет достроена. Тогда их владельцы столкнутся с другой проблемой: как в них жить? Нет транспорта, нет дорог, нет магазинов. Кругом стройка. Вечером выйти страшно, да и некуда. Детям играть не с кем.

Высока стоимость строительства коттеджа, но не менее высока и стоимость его обслуживания. Если в дом не подведен газ, то отопление зимой твердым топливом разорит небогатого владельца. Даже простое содержание в нормальном состоянии дома достаточно большой площади требует присутствия человека, который только этим и будет заниматься.

И все же, как показывает опыт Москвы, строить и жить в загородных домах можно. Застройками коттеджных городков занимаются фирмы, которые берут на себя охрану городка, строительство дорог и коммуникаций. А если появляется уверенность, что там будут жить люди, то открываются магазины, школы и прочее. Такие фирмы обязательно ведут работы в конгломерации с банками либо финансовыми компаниями, что гарантирует успешное завершение строительства.

Под Минском строится один охраняемый коттеджный городок. И может, именно он откроет для нас эру загородного жилья.

ЧАСТНЫЙ ПРОЕКТ

Есть идея. Крупномасштабная

(Окончание. Начало на стр. 12)

НФСК заинтересована в наращивании объемов инвестиций за счет выпуска новых акций с помощью кредитов и заимствования средств в качестве инвествзносов. Компания будет приобретать недвижимость для оборота на рынке и стимулирования вкладов широких слоев населения. НФСК запрещается участвовать в инвестициях, которые ведут к ее неограниченной ответственности.

До тех пор, пока все средства не будут инвестированы в строительные проекты, или на период распределения или реинвестирования все свободные активы должны храниться в высококачественных краткосрочных денежных инструментах, оцениваемых в долларах США, или в долговых обязательствах.

Инвестиционный процесс

Инвестфонд НФСК образуется из собственных средств НФСК, переданных учредителями в качестве взносов в уставный фонд; средств, вырученных от продажи акций по свободной подписке; облигационных и жилищных займов; страховых резервов страховых организаций; средств заинтересованных юридических лиц и банков, привлекаемых на основе долевого участия; средств, полученных от участия в совместных строительных проектах с местными органами власти; льготных кредитов заинтересованных организаций.

Инвестиционный процесс НФСК включает в себя поиск и предварительную оценку жизнеспособности проекта, экспертизу его технико-экономических показателей, в случае положительного решения следует разработка бизнес-плана и тщательный анализ всех аспектов проекта, включая и стратегию выхода из него.

Риски

Деятельность НФСК будет подвержена рискам, характерным для любых инвестиций капитала, тем более в строительные проекты.

Политический и общеэкономический риск связан с тем, что продвижение Беларуси по пути реформ вызывает большие сомнения.

Валютный риск обусловлен тем, что белорусский рубль не обращается на международных рынках и может быть конвертирован в другую валюту только в самой Беларуси, где ограниченное предложение твердых валют ведет к повышению их стоимости по отношению к рублю. Инвестировать же средства в строительство необходимо только в национальной валюте, поэтому неблагоприятные изменения обменного курса могут привести не только к сокращению чистого дохода и удорожанию стоимости строительства, но и к потере средств.

Слабое развитие экономики не позволило белорусским предприятиям получить удовлетворительный опыт работы в условиях рынка. Отечественные компании отличаются отсутствием квалифицированного менеджмента, современных технологий и достаточных ресурсов капитала для развития и расширения своей деятельности. Кроме того, общему оздоровлению экономики и развитию НФСК крайне мешает несовершенство законодательства - такие, казалось бы, обычные действия, как приобретение или аренда земли, регистрация прав собственности и преимущественные права кредиторов в случае банкротства запутаны до того, что на практике их лучше не проверять. Белорусские суды не имеют опыта улаживания коммерческих конфликтов. Инвестиционная деятельность НФСК может пострадать в результате неблагоприятных изменений правил валютного контроля, налогового законодательства, экономической и кредитно-денежной политики.

Отсутствие рынка ценных бумаг вызывает проблемы с выпуском и продажей собственных акций по открытой подписке. Рынок ценных бумаг в Беларуси только начинает развиваться, акционеры не знакомы с его работой, рынок вторичного обращения ценных бумаг практически отсутствует.

Естественно, кроме рисков, у проекта есть и достоинства, к основным из них можно отнести:

- использование разработанного НФСК эффективного механизма финансирования;

- использование более дешевых технологий строительства;

- предложение жилья по умеренным ценам;

- привлечение широкого слоя покупателей за счет продажи жилья в рассрочку.

Возможно, достоинства и перевесят риски. Но в любом случае НФСК - пока только проект, и есть время и возможность его обсудить.

Подготовила Ольга Бирюкова

НЕДВИЖИМОСТЬ. ПРОЕКТ

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ДОЛЖЕН РАЗВИВАТЬСЯ ПО ПЛАНУ

(Окончание. Начало на стр. 11)

Рынок нежилых помещений

Сегодня значительная часть государственной недвижимости используется крайне неэффективно. Дорогостоящие здания нередко превращаются в омертвленный капитал. Совершенно не отработан механизм и процедура банкротства убыточных предприятий. Не выполняются требования законодательства о безвозмездной передаче части госсобственности гражданам РБ. Общая номинальная стоимость акций предприятий, предназначенных для безвозмездной передачи гражданам, намного меньше стоимости выданных гражданам приватизационных чеков. В результате реальная стоимость чеков «Имущество» гораздо ниже номинальной.

Используемые методики оценки госсобственности признаются как крайне неэффективные. Зачастую начальная цена на аукционах и конкурсах в несколько раз превышает реальную стоимость объекта, что служит причиной провала многих аукционов.

Размытое право собственности никак не влияет на заинтересованность членов трудового коллектива в результатах деятельности предприятий. Арендные отношения стали тормозом на пути малой приватизации - имущество, сданное в аренду, фактически выводится из оборота имущества, подлежащего приватизации. В законодательстве отсутствует описание процедур приватизации.

Концепция предлагает изменить законодательство следующим образом: разграничить понятия «приватизация» и «разгосударствление»; изменить существующую методику оценки приватизируемых объектов; разрешить снижение в ходе торгов первоначальной цены на объекты, не проданные на предыдущих торгах; объекты торговли, общепита, бытобслуживания областной и республиканской собственности передавать в коммунальную собственность с последующей их приватизацией; предоставить арендным коллективам ограниченный период времени для выкупа арендуемого имущества после чего с предприятиями, которые оказались не в состоянии выкупить имущество, расторгать договор об аренде, возвращать государству его имущество и приватизировать его на конкурсной основе; в число приватизируемых объектов включить продажу встроенных нежилых помещений; создать законодательную базу по выкупу приватизированными предприятиями нежилых помещений, не вошедших в состав приватизируемого имущества.

Осуществление сделок на рынке недвижимости

Главный недостаток земельного рынка - запрет на приобретение в собственность земельных участков юридическими лицами и негражданами РБ - обусловил резкое уменьшение круга потенциальных покупателей земли, что вызывает нездоровое занижение ее стоимости. Выступая в качестве залога, земельный участок обеспечивает лишь заниженный кредит. К тому же юридические лица и иностранные граждане часто вынуждены приобретать земельные участки через подставных лиц, что приводит к росту фиктивных сделок.

Если говорить об аренде земли, то здесь тоже много несправедливостей: максимальный срок аренды земельного участка для иностранцев - 99 лет, для отечественных организаций и граждан - не более 10, в крайнем случае производственной необходимости - 20 лет.

Запрет на покупку жилья негражданами РБ и лицами, не имеющими местной прописки, противоречит Конституции и стал предметом рассмотрения в Конституционном суде. Запрет на продажу заселенных жилых помещений, принадлежащих юридическим лицам, также неконституционен, т.к. ограничивает права собственника.

Декларирование доходов при покупке имущества необходимо, однако нужно самым серьезным образом изменить механизм этой процедуры. Сегодня декларируется сумма, которой недостаточно даже для покупки самой дешевой квартиры. Процедура получения декларации сложна и, как правило, занимает около месяца. В результате практически все договоры оформляются по заниженной стоимости, что создает почву для мошенничества, лишает государство ценной информации о реальных размерах сделок.

Право пользования жилым помещением защищено больше, чем право собственности. Поэтому нередко получается так, что собственник не может выселить из своего жилого помещения граждан, получивших права на проживание в нем, даже если у этих граждан есть собственное жилье или они в состоянии арендовать или купить по рыночным ценам другое жилье, или собственник предоставляет им для проживания новое жилье. Жилье не может являться нормальным предметов залога - в случае невозврата кредита, выданного под залог жилья, может быть утрачено право собственности, но не право на проживание.

Запрет на осуществление расчетов в СКВ - также почва для мошенничества, он затрудняет принятие судами справедливых решений, создает порочное общественное мнение, мол, все, кто покупает или продает квартиры, - мошенники.

Документы, заверяемые нотариусами, и справки, выдаваемые органами регистрации никак не защищены. При совершении сделок купли-продажи, залога недвижимости все чаще совершаются преступления, основанные на мошенничестве путем подделки документов.

Для «доведения до ума» схемы осуществления сделок на рынке недвижимости необходимо прежде всего менять законодательную базу - внести изменения в закон «О праве собственности на землю», в Жилищный кодекс, во «Временное положение о порядке купли-продажи квартир (домов)»; принять закон «О регистрации прав на недвижимое имущество», новый Гражданский кодекс.

С развитием рынка недвижимости в Беларуси появились и новые профессии - риэлтеры, оценщики, девелоперы, специалисты по ипотечному кредитованию, по содержанию и управлению недвижимостью. Можно, конечно, утверждать, что нынешние представители этих профессий обладают высокой квалификацией. Но источник их профессионализма - самообучение. Крупнейшие фирмы осуществляют свою деятельность под бдительным контролем налоговых и правоохранительных органов, прокуратуры. Однако вновь появляющиеся новые структуры мало того, что не обладают необходимыми знаниями, но и зачастую даже не утруждают себя регистрацией в качестве субъекта хозяйствования.

Механизм регулирования деятельности специалистов на рынке недвижимости имеет три основных недостатка: нет системы государственного обучения специалистов для рынка недвижимости; основные специальности рынка недвижимости не включены в перечень Госкомтруда; отсутствует система привлечения профучастников рынка недвижимости к разработке важнейших документов, регулирующих отношения на рынке недвижимости.

Все большее распространение на рынке недвижимости получает государственное предпринимательство. Явно прослеживается стремление госструктур вытеснить с рынка частные компании чисто административными методами, причем на условиях монополии.

Управление недвижимостью

Структурирование территории населенных пунктов ныне производится разными органами, для различных, взаимно не согласованных целей, на основе совершенно разных методологических подходов. Само функциональное зонирование не имеет достаточной правовой основы. Проблема согласования взаимно противоречивых интересов государства, местных органов власти, собственников недвижимости и жильцов населенного пункта решается одновременно во взаимно независимых сферах - выделения земельных участков и выдачи разрешения на строительство. Как правило, разделяются права на земельный участок и на размещенные на нем строения и сооружения. Разработаны только отдельные аспекты правового регулирования функционального зонирования при развитии населенных пунктов. Регулируется процессуальный аспект разработки и утверждения проектно-планировочной документации, но обычно во внимание не принимаются вопросы, отражающие юридические характеристики той или иной части поселения.

Поэтому главным направлением совершенствования территориального зонирования должна стать разработка и принятие закона «О территориальном планировании, функциональном зонировании и застройке территорий». Такие законы есть во всех странах с рыночной экономикой. Подготовкой этого закона сейчас занимаются в Министерстве архитектуры и строительства.

Учет недвижимости и регистрация прав на нее

Как уже отмечалось, учет земельных участков производится отдельно от учета прав на недвижимое имущество, расположенное на их территории.

Основные недостатки системы регистрации недвижимого имущества: к многочисленным противоречиям ведет разделение обязанностей между предприятиями технической инвентаризации и органами землеустройства. Белорусские законы, касающиеся вопросов владения землей и ее налогообложения, разрабатывались отдельно от законов, касающихся жилых и нежилых зданий, что часто вызывает конфликты. Например, частная собственность на здания возможна и для физических, и для юридических лиц, но частная собственность на землю разрешена только физическим лицам. Частная собственность на здание нерезидентам разрешена, а на землю - нет.

Существующая система не обеспечивает защиты прав собственника и создание условий для правильной оценки стоимости недвижимости. До тех пор, пока система не будет осуществлять регистрацию «пучка» всех прав на недвижимость, неизбежны ошибочные суждения о стоимости объекта недвижимости. Действительно, права собственности, обремененные арендой, сервитутами, ипотечными обязательствами, арестами, имеют иную стоимость, чем необремененные права собственности. А сегодня права аренды, субаренды, сервитуты, права на строительство, права предпочтительной покупки и другие регистрации не подлежат.

Действующая система регистрации слаба с т.зр. правовой основы. Как правило, неясны правовые последствия регистрации, не определена ответственность органов регистрации за ошибки, причинившие ущерб участникам сделки или третьим лицам, правовая основа процедур регистрации. Крайне низок технический уровень систем регистрации кадастров недвижимого имущества и регистрации прав на на них.

Для усовершенствования организационной структуры необходимо перейти к двум кадастровым системам: государственному земельному кадастру и кадастру зданий и сооружений - и единому консолидированному регистру правовой регистрации.

Совершенствование правовой основы означает разработку двух законопроектов - «О кадастре» и «О регистрации прав на недвижимое имущество». Суть совершенствования технической системы - ее компьютеризация: 1996-97гг. - создание национальной компьютерной сети банка алфавитно-цифровых данных консолидированного регистра прав на недвижимое имущество; 1998г. - подключение к сети пользователей в режиме реального времени и внедрение технологии графических и информационных систем; с 1999г. - многофункциональное использование регистрационных данных.

Оценка недвижимости

Официально в Беларуси признан только один метод оценки недвижимого имущества - балансовый, основанный на расчете затрат на восстановление объекта недвижимости в действующих ценах, что не отвечает требованиям времени.

В мировой практике широкое применение находят такие методы оценки, как метод сравнительных продаж - стоимость определяется на основе сравнительного анализа недавних продаж аналогичных объектов, и доходный метод, основанный на преобразовании возможного дохода от объекта в его текущую стоимость.

Недостатки использования исключительно балансового метода очевидны - часто оцененные таким образом объекты имеют стоимость значительно выше или ниже реальной. Ряд ограничений, действующих на рынке недвижимости, не позволяют собрать банк статистических данных о реальных ценах. Раздельный учет и раздельное законодательство о праве собственности на земельные участки и на строения, расположенные на них, не позволяют правильно осуществлять оценку недвижимости. Отсутствие законодательства о функциональном зонировании территорий не позволяет заложить реальную базу для определения реальной стоимости земли.

В самое ближайшее время необходимо официально признать различные методики оценки, позволяющие установить реальную стоимость объекта недвижимости. Этого можно добиться принятием законодательства, регулирующего оценочную деятельность. При этом должно быть предусмотрено сосуществование двух институтов оценки - государственной и независимой.

Используя результаты независимой экспертизы, граждане и юридические лица всегда будут иметь возможность оспорить государственную оценку в случае, когда она, на их взгляд, ущемляет их интересы. Кроме того, независимая оценка недвижимости найдет широкое применение в системе ипотечного кредитования, страхования недвижимости, в других случаях.

Для развития системы оценки нужно снять ограничения, вынуждающие занижать реальные размеры сделок. Собранная статистика по сделкам послужит ценной базой для оценки недвижимости.

Налогообложение недвижимости

В РБ платежи за землю и налог на недвижимость - два отдельных налога. Все суммы налогов на недвижимость с юридических и физических лиц зачисляются в республиканский бюджет.

Взимаемая плата за землю (кроме земель городов) поступает в пропорции 25% - в республиканский бюджет, 75% - в местные. Плата за земли городов: 40% - в республиканский бюджет, 60% - в городской.

В 1995г. поступления в республиканский бюджет от налога на недвижимость составили 636.152 млн.руб. - 2,78%; от платежей за землю - 78.731 млн. руб. - 0,34%. Доля от платежей за землю в бюджете Минска - 0,77%.

Социалистический подход оставил яркий след на недвижимости больше чем где-либо. Результат - искажена структура застройки, деформирована политика в градостроительстве, на дешевых землях построено дорогое жилье. Поскольку до недавнего времени недвижимость и земля являлись практически исключительно госсобственностью, вводить эффективное налогообложение было бессмысленно - какой же собственник станет сам себя облагать налогом?

Закон «О налоге на недвижимость» не содержит общего определения недвижимости. К ней отнесены все основные фонды - не только здания, помещения и сооружения, но еще почему-то и производственное оборудование, транспортные средства, компьютеры, оргтехника.

В большинстве случаев недвижимость доходна, но при существующем порядке налогообложения собственники имеют возможность длительное время держать недвижимость «про запас», никак ее не используя и не испытывая при этом никаких финансовых затруднений.

Многочисленные льготы исключают из круга налогооблагаемых значительное количество объектов недвижимости, в т.ч. жилой фонд предприятий и организаций - не подлежат налогообложению доходные дома, отсутствуют стимулы для продажи «незавершенки», законсервированных по решению КМ объектов.

Так как все суммы налогов с юридических и физических лиц зачисляются в бюджет РБ, на местах нет стимула к сбору этого налога. В соответствии с законом «О платежах за землю» плата за нее может не взиматься с земельных участков, занятых памятниками истории и архитектуры, используемых для извлечения прибыли, высокодоходными спортивно-оздоровительными комплексами, финансируемыми предприятиями. Для развития системы налогообложения нужно сформировать систему массового сбора налогов с соответствующей инфраструктурой, медленно, но верно увеличивать ставку налога, законодательно закрепить систему налогообложения недвижимости

Налог на недвижимость следует рассматривать и как детонатор ряда необратимых процессов в обществе. Так, после введения налога на недвижимость начнут формироваться системы регистрации прав на недвижимость, возникнет институт оценки, под уже действующую систему регистрации будет разрабатываться и формироваться земельный кадастр, получит фундаментальную базу ипотека. Прямым результатом этих преобразований станет рост цен на недвижимость, а значит, и налоговых поступлений от нее.

Споры о недвижимом имуществе

Закономерно, что с развитием рыночных отношений растет и число судебных разбирательств по искам в отношении прав на недвижимое имущество. В 1995г. в судах РБ были приняты решения по 342 искам, связанным с выселением из помещений государственного и общественного жилфонда с предоставлением жилья; 227 из них удовлетворены. Также были приняты решения по 1314 искам, связанным с выселением из помещений государственного и общественного жилого фонда без предоставления жилья; 902 удовлетворены. Кроме того, были приняты решения по 36 искам, вытекающим из договора аренды; 34 - удовлетворены. Иной статистики по делам, связанным со спорами о правах на недвижимость, Минюст не ведет.

Судебные процессы по спорам о правах на недвижимое имущество, как правило, тянутся от месяца до года. С началом судебного процесса накладывается арест на объект недвижимости, ставший причиной спора. С ним запрещается осуществлять гражданско-правовые сделки, он не может выступать обеспечением залоговых обязательств. Поэтому нередко дорогостоящие объекты выходят из пользования, не обслуживаются, не ремонтируются и - теряют потребительские качества. Назрела необходимость создания специализированной структуры - земельного суда, тем более, что это предусмотрено ст.1 закона «О судоустройстве и статусе судей в Республике Беларусь».

Вместо эпилога

Реализовать эту замысловатую концепцию можно следующим образом. Первым шагом должна стать разработка и реализация ряда новых законов, для чего надлежит создать координационный совет из ведущих специалистов в области рынка недвижимости. Далее - информационная подготовка населения. Все ключевые группы общества - депутатский корпус, исполнительная и судебная власть, предпринимательские структуры - должны иметь представление об основах концепции развития рынка недвижимости и своем месте и роли в ее реализации.

А правительству пора заняться разработкой и реализацией комплексных учебных и подготовительных программ для персонала, способного реализовать принципы вышеизложенной концепции.

Покажи мне свой дом - и я лучше узнаю тебя

Человек не волен перемещать холмы и горы, изменить течение рек, но власть его над пространством - это закон цивилизации. По мере того, как стремительно претерпевают превращения наше сознание и быт, очевидно одно - стремление наших измученных городским скитанием тел в тихую гавань, где звучит музыка красоты и гармонии, зарождается жизнь, воплощаются самые неожиданные фантазии, делающие нас непохожими на других. Ваш дом - это то пространство, в которое Вы заключаете свое "я", свою душу. Воистину говорят: "Покажи мне твой дом - и я лучше узнаю тебя". Речь идет совсем не об излишней роскоши или аскетизме, а скорее о способности человека созидать, рождать мир, похожий на себя. Все мы подустали от однообразных стенок в стандартных жилищах, которые и по сей день являются темой для юмористических рассказов, когда человек, попав в квартиру соседа, чувствует себя как дома. Современное общество открыто любым культурным влияниям. Ценя привычные представления о надежности и комфорте, мы можем присмотреться к другим культурам: на чем они основывают свой домашний уклад. Что-то может быть нами позаимствовано, что-то покажется неприемлемым. В любом случае опыт разных стан и народов в части обустройства жилого интерьера представляет несомненный интерес. Здесь вы сможете познакомиться с теми, кто поможет сделать Ваш дом стильным и комфортным.

ДОМ - оправа, дорогая рама для картины, имя которой - быт конкретной личности.



Ирина Стрига
директор рекламного агентства IV RIM

Brok-Fuds - один из крупнейших поставщиков импортных строительных и отделочных материалов. Вы всегда сможете получить здесь компетентную консультацию по вопросам ремонта, и выбрать из предложенных образцов то единственное, что Вам необходимо. Последние европейские коллекции отделочных материалов - к Вашим услугам. А если Вы решите доверить компании ремонт Вашей квартиры - Вы останетесь довольны качеством и сроками выполнения работ. Работайте с профессионалами!



BF Group

ОСУЩЕСТВЛЯЕМ ВСЕ ВИДЫ РЕМОНТНЫХ И ОТДЕЛОЧНЫХ РАБОТ

220012, г.Минск, ул. Я.Купалы 23-1, тел/факс: (0172) 29-20-53, 27-48-67.

DONN USG	Подвесные потолки из минералволокна (Германия)	12,5 - 25,4$/кв.м.
ATEX Paneele	Отделочные панели (Германия)	13,5 - 17,6$/кв.м.
Geipel	Алюминиевые реечные потолки (Германия)	23,4 - 34,8$/кв.м.
eurantex	Ковровые покрытия для офиса и дома	4,2 - 15,8$/кв.м.
PROKO	Новейшие отделочные материалы для внутренних и наружных отделочных работ	от 1,5$
atena	Светильники для подвесных потолков (Италия)	6 - 140$/шт.
BrokFuds	Вертикальные жалюзи и комплектующие для их производства	17 - 29$/кв.м.; от 7$/кв.м.



© RIM

SAKRAMENT выполняет устройство и ремонт мягкой кровли, гидроизоляцию тоннелей с применением прогрессивной технологии. Компания является одной из первых, работающих рулонными кровельными материалами направленного типа в Беларуси, имеет лицензию МС РБ. Опыт и профессионализм обеспечивают качественное и быстрое выполнение работ и надежность при оптимальных затратах.

УСТРОЙСТВО И РЕМОНТ МЯГКОЙ КРОВЛИ

РАБОТЫ ПО УСТРОЙСТВУ И РЕМОНТУ МЯГКОЙ КРОВЛИ
КАЧЕСТВО РАБОТ
СКОРОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ
РАСЦЕНКИ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ в соответствии с ГОСТ,СНиП
ЛИЦЕНЗИЯ ГОССТРОЯ РБ
БОЛЬШОЙ ОПЫТ РАБОТ свыше 100 объектов в шести городах Беларуси
ГАРАНТИЙНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ в течение 3-х лет

Минск (0172) 685892
Новополоцк (02144) 55533



НОВЫЕ КРОВЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ на основе стеклоткани, полиэстера с посыпкой и пленочным покрытием
- БИКРОСТ;
- БИКРОЭЛАСТ;
- ЭЛАСФАЛЬТ и др.
- СО СКЛАДА и под заказ;
- ДОСТАВКА МАТЕРИАЛОВ по любому адресу;
- СКИДКИ постоянным клиентам.

Брест (0162) 417711
Гродно (0152) 314823



SAKRAMENT

Великолепный выбор!

import

ЭЛЕКТРОВЫКЛЮЧАТЕЛИ

ОБЛИЦОВОЧНАЯ ПЛИТКА
САНТЕХНИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
г.Минск, ул.Воронянского, 11, корп.1; магазин "Павіліца"
Тел.(0172) 24-21-77

В магазине "Павіліца" прекрасный выбор облицовочной плитки из Венгрии, Чехии, Италии. Здесь Вы всегда сможете выбрать любое сантехническое оборудование от ванн до душевых кабин. Минираковины, полки, мыльницы, сифоны, шланги, фильтры, вентили и многие необходимые для комфорта мелочи. Если Вы решили что-то поменять в своей жизни - начните с ванной комнаты и отправляйтесь в магазин "Павіліца". Вы убедитесь, что здесь - великолепный выбор!

МАТЕРИАЛ СОБРАН И ПОДГОТОВЛЕН РЕКЛАМНЫМ АГЕНТСТВОМ IV RIM. Т/ФАКС: 33-01-06.



Вас волнует как "одеть" Ваше окно наилучшим образом? Вы не думали о жалюзи? Можно регулировать количество света в комнате, можно достичь самых нежных и нюансных оттенков цвета. Вы не узнаете свою комнату - настолько она преобразится. А все дело в жалюзи!

BROKFUDS
ТЕЛ/ФАКС: (0172)29-20-53, 27-48-67

СВЕТ... ОН ТАКОЙ НЕУДОВИМЫЙ. И ЧТО ЕСТЬ МЕЖДУ ВАМИ И СВЕТОМ...

ИЗ ТКАНИ И ПЛАСТИКА
БОЛЕЕ 100 НАИМЕНОВАНИЙ
ВЕРТИКАЛЬНЫЕ ЖАЛЮЗИ
17-29$/кв.м

Ваш дом - Ваша крепость только в том случае, если у Вас надежная дверь. А хороший замок - это 70% надежности двери. Срочно отправляйтесь в магазин "Доллар" и здесь Вы сможете выбрать замок, соответствующий Вашему представлению о безопасности.

Неприступные замки от фирмы "Планш"

Ул.Кальварийская, 15, магазин "Доллар". Тел/факс: (0172) 26 49 13

Замки, дверные ручки, мебельная фурнитура от ведущих производителей мира

kwikset
WEISER LOCK
TITAN
SCHLAGE.

ПЛАНШ

ИМПОРТНЫЕ ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ГИПСОКАРТОН	НОРВЕГИЯ /3.0х1.2м, 2.5х1.2м, 2.7х1.2м/
ГРУНТОВКА	ШВЕЦИЯ /влагостойкая для гипса КНАУФ/
СТЕКЛООБОИ	ШВЕЦИЯ /елочка/
КЛЕЙ	ШВЕЦИЯ /для стеновых и половых покрытий/
ПЕНА МОНТАЖНАЯ	ЭСТОНИЯ /MAKROFLEX/
ШПАКЛЕВКА	ШВЕЦИЯ /5 наименований/
ЛАК ПАРКЕТНЫЙ	ШВЕЦИЯ /полуматовый, глянцевый/
СТЕНОВЫЕ ПОКРЫТИЯ ПХВ	

МИНСК, ПР.Ф.СКОРИНЫ 117, Т/Ф: 264-54-02, Т.264-01-63.

НОВЫЙ БЕЛОРУССКИЙ ДОМ-96

Попав в Shop "Dollar" на улице Кальварийской, ощущаешь таинственное мерцание всевозможных аксессуаров решающих проблемы Ваших дверей, окон и шкафов. Здесь Вы найдете богатый выбор фурнитуры всех стилей и цветов. Большой плюс к этому - годовая гарантия на все изделия.

Этого "кита" белорусского рынка не надо специально представлять. GGC и их товар знают все. Ковровые покрытия из Бельгии и Франции обладают многими превосходными качествами: антистатичность, несминаемость ворса, пропитка грязеотталкивающими средствами, невоспламеняемость.Они легко поддаются чистке и не выгорают на солнце. Если Вы хотите создать в своем доме уют и комфорт - отправляйтесь в GGC, ощутите мир во всем богатстве красок и преобразите свой дом!

26 лет назад, благодаря фирме RANNILA STEEL, в Финляндии впервые появилась металлочерепица.Прочная оцинкованная сталь защищена несколькими антикоррозийными слоями и покрыта специальным пластиком.Сегодня Вы сможете рассчитывать на надежную крышу над головой.

Действительно элитарные, отвечающие самым строгим требованиям комплекты для кухни и ванной комнаты представляет салон FORM UND RAUM Эксклюзивные комплекты учитывают последние достижения функционального дизайна и являются лучшими на мировом рынке. Покупатель может выбрать мебель, выполненную в стиле разных эпох.

POHJANMAAN KALUSTE - одна из крупнейших фирм изготовителей мягкой мебели в Скандинавии.Каркас изготовлен из твердой финской древесины, экологически чистые ватин и поролон, кожа высокого качества - коровьи шкуры выкрашены методом сложной пропитки. Кожаная мебель - это всегда супер-современно и модно.

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ДИЗАЙН

ДАЙТЕ МНЕ КРЫШУ - Я ПОЗОВУ ПОД НЕЕ ДИЗАЙНЕРА

Те, кто считает, что свой дом - это крепость, могут дальше не читать. Те, кто уверен, что дом - это место, где тебе хочется жить долго и счастливо, знают: дом - как судьба, как бы ни были круты перемены, главное остается.

Ольга БИРЮКОВА

Как сделать свою - типовую - квартиру не похожей на все остальные? Если подходить профессионально, то достаточно обратиться в одну из фирм - желательно с хорошей репутацией, - занимающихся дизайном.

Тем, кто не позволяет себе долго раздумывать по поводу: «А стоит ли ставить этот столик в тот угол?» - как вариант могут предложить квартирку с картинки любого специализированного журнала. Главное - чтобы клиент был доволен. Но обычно люди уверены в том, что они и сами представляют себе, как должно выглядеть их жилище, как все в нем должно быть устроено. Все, к чему стремятся специалисты, - сделать это быстро и качественно. Клиент знает, что пол должен быть ровным, потолки гладкими и белыми. И хотя бы только для этого стоит использовать самые современные строительные материалы и современные технологии.

Если говорить о средней квартире, каких у нас много, то привести ее в хорошее состояние (специалисты понимают под этим несколько не то, что домохозяйки) обычными способами невозможно.

И поэтому это делается так.

Первое. Ломаются все стены, кроме несущих, для чего, кстати, требуется согласие соседей.

Второе. Поскольку ни одного действительно прямого угла, как и ни одной ровной горизонтальной поверхности в этой стране, наверное, нет, их приходится создавать дизайнерам. Даже в домах коммерческого строительства надо переделывать многое - перепады плит, косые перегородки. И оказывается, что задекорировать дефекты, даже используя дорогие материалы, стоит столько же, во сколько оценивают свою работу шабашники. Разница - в качестве.

После того, как все «лишние» стены вынесены, кухня, санузлы расширены за счет кладовок и прочей встроенной мебели, в качестве основного фронта работ остаются пол и потолок.

Вариант дизайна «по-советски» - когда потолок оклеивается теми же обоями, что и стены или, допустим, другими - на самом деле служит лишь для того чтобы скрыть уже упоминавшиеся щели, перепады и перекосы между плитами.

Еще не так давно подвесные потолки были редкостью. Теперь это прошло, и в связи с ростом конкуренции цены на них даже снизились. Кстати, если кто-то считает, что подвесной потолок хорош только в доме старой, доброй постройки, он прав лишь отчасти - в современных квартирах, где пространство экономится даже по высоте, подвесной потолок может оказаться вполне к месту. Во всяком случае, вы будете уверены, что потоп у соседей не оставит ржавого нимба над вашей головой.



Пол. Все делается по желанию заказчика - паркет, линолеум, ковровое покрытие... Что сейчас вводится нового, так это, пожалуй, пол с системой подогрева. Система помещается под плитку. Может «питаться» или горячей водой (вариант хорош только для маленьких помещений), или электрообогревом. Нет нужды говорить о том, что техника безопасности соблюдена. В результате - по холодно блестящим плиткам можно и зимой смело разгуливать босиком.

После того, как решены проблемы крыши и опоры, стоит перейти к более творческим вопросам. Сейчас широко применяются технологии с использованием декорирующих элементов - разного рода облицовочных панелей, гипсо-картонных листов с их последующей отделкой, пластиковых изделий, фальшпаркетов. Выбор всех этих вещей есть в магазинах. Технологии сухого строительства, когда интерьер создается с помощью гипсо-картонных перегородок, которым можно придать любую форму, используются очень широко. Поэтому стены в вашем доме могут быть волнистыми, ребристыми, закругленными - какими угодно. Перегородки - хоть выпукло-вогнутыми. Кроме того, из гипсокартона можно сделать шкаф, вырастающий прямо из стены. Или что нибудь вовсе неординарное - к примеру, установить посреди комнаты «дуб» с нишей-дуплом для телевизора.

На этом, естественно, работа дизайнеров не заканчивается. Просто дальше она становится куда более индивидуальной, хотя какие-то общие тенденции, моду на отделку квартир проследить можно. Об этом и пойдет речь в следующем выпуске «Белорусского дома».

При подготовке материала консультативную помощь оказывал Александр СВИРИДОВИЧ, фирма «Игрис»

BUSINESS SERVICE

Где найти кирпич подешевле?

Если вас не шутя занимает эта проблема, то...

Информационная система «Строймаркет» создана специально для обеспечения заинтересованных актуальной информацией на цены на стройматериалы, конструкции, изделия и полуфабрикаты. Система разработана по инициативе Министерства архитектуры и строительства и представляет собой автоматизированный банк данных производителей и поставщиков строительной продукции, каналы ввода и вывода информации. Она ориентирована на массовый охват производителей и поставщиков стройматериалов и потому широко открыта всем потенциальным участникам системы. Информация в банк данных принимается бесплатно. Основное требование при ее предоставлении - наличие единицы измерения продукции, цены на нее, наименование компании-продавца и его телефон. Планируется работа в режиме «прямого доступа», когда производитель продукции сможет не только самостоятельно разместить в банке данных информацию, но и отредактировать свои же предложения.

Основные каналы распространения информации - электронные сети и средства печати: сеть «Белпак» (Беларусь) и рекламно-информационный бюллетень «Белорусский строительный рынок». Имеющаяся информация используется для составления каталога-ежегодника. Для предприятий и организаций, которые по ряду причин не являются абонентами электронных сетей, разработан «дискетный» вариант передачи данных из системы «Строймаркет». При необходимости администратор системы поможет в выборе модема, его установке, обучении персонала и подготовке договора по дальнейшему сотрудничеству.

Для установления контактов с российскими фирмами и предприятиями имеется надежный канал обмена информацией - бюллетень «Строительство» российского информационного агентства «Мобиле».

БЕЛОРУССКИЕ КОМПАНИИ

Частная строительная фирма «КМК» действует на белорусском рынке уже пять лет и за это время реконструировала более 300 объектов по всей республике: банков, офисов, магазинов, квартир.

Такой пакет документов готов уже через 72 часа после того, как специалисты фирмы впервые посетили объект заказчика. Обследование объекта и подготовка документов осуществляется бесплатно.

Отличительные особенности работы строительной фирмы «КМК» - комплексный подход к реконструкции объекта (от проекта до мельчайших деталей его осуществления) и высокое качество работ.

Фирма работает без привлечения субподрядчиков, что значительно повышает ответственность за исход дела и сокращает сроки строительства.

К Вашим услугам:

- изготовление архитектурного и дизайн-проекта
- реконструкция помещений
- все виды внутренних отделочных работ (столярные, малярные, сантехнические, облицовочные, паркетные)
- поставка и монтаж мебели
- фитодизайн и благоустройство интерьера с применением малых скульптурных форм.

Работы производятся на основании:

- договора
- технического задания с изложением перечня и объемов работ
- калькуляции на используемые материалы

Все работы производятся с применением импортных материалов высокого качества, которые доставляются на склад фирмы непосредственно от зарубежных производителей, минуя посредников. Налажены постоянные связи с поставщиками, поэтому выбор материалов, а также мебели и элементов оформления интерьера необычайно широк.

За решение Ваших проблем возьмутся 35 инженерно-технических работников с высшим образованием и 20 комплексных строительных бригад.

Наш девиз - «Давайте жить красиво!». Присоединяйтесь!

Некоторые объекты фирмы:

Здание Отделения «Заводское» АКБ «Белбизнесбанк» по ул.Филатова, 12 в г. Минске

Офисы АКБ «Приорбанк» в Несвиже и Жлобине

Трехэтажный особняк ЗАО «Лукойл» по ул.Революционная, 15а в Минске

Офис туристической компании «Алатан Авиатур»

Офис финансовой компании «Доминатор»

НОВОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА

Самоклеющаяся кровельная плитка *ICOPAI*

Плитка представляет собой битумный кровельный материал, армированный слоем стекловолокна. На верхнюю поверхность плитки нанесена твердая и прочная посыпка из каменной крошки, которая придает материалу определенный цвет и служит защитой. На нижней поверхности плиток нанесен специальный битумный слой, защищенный полиэтиленовой пленкой, снимаемой перед монтажом. При его помощи плитки под воздействием солнечного тепла склеиваются между собой и основанием крыши, образуя герметичное кровельное покрытие. Монтаж плиток производится при помощи гвоздей. Плитки прочны, эластичны, стойки к перепадам температуры, не «шумят» под дождем.

Огнезащитная краска «Фарзол»

Предназначена для обработки металлоконструкций и имеет предел огнестойкости до одного часа, обладает высокой адгезией к любым грунтам, при высокой температуре развивает теплоизоляционный пенистый слой, защищающий конструкции от действия огня.

Информация предоставлена Белстройинформцентром, тел.: (017) 263-59-05

ПРИВАТИЗАЦИЯ

Семинары - школа приватизации

20 июня Оршанский Совет депутатов принимал гостей - представителей ВС РБ и Мингосимущества. В городе в рамках экономической учебы нового депкорпуса состоялся семинар по малой приватизации.

Семинар собрал видных работников города и района - отдела по управлению госимуществом и приватизации, по экономике и рыночным реформам. О ходе малой приватизации в Беларуси рассказали начальник отдела процессов разгосударствления и приватизации коммунальной собственности Мингосимущества Панова и заведующий сектором постоянной комиссии ВС по экономической политике и реформам Ставский. Опытом проведения малой приватизации в Орше поделился завотделом по управлению госимуществом и приватизации горисполкома Саксонов. По его мнению, приватизация является выходом из кризисного экономического положения, в котором сейчас оказалась страна. С информацией о работе МФК в рамках проекта «Малая приватизация в Беларуси», финансируемого Агентством США по международному развитию, выступил консультант МФК Петр Каминский.

НОВОСТИ

Прошла 3-я конференция Белорусской гильдии специалистов по недвижимости

На конференцию Белорусской гильдии специалистов по недвижимости собрались участники рынка недвижимости всей Беларуси. Самую длинную дорогу пришлось проделать представителю Московского общества оценщиков, также являющегося членом БГН (интеграция!). Собравшиеся обсудили доклад президента БГН Н.Трифонова и дополнили программу деятельности Гильдии - документ, предусматривающий создание более совершенного законодательного базиса. Изменен состав Совета БГН. Доизбраны глава концерна «АДЛ» А.Труханович, президент ЗАО «НЕССИ» А.Волошин, начальник отдела операций с недвижимостью Белвнешэкономбанка В.Криволапов, частный предприниматель В.Серов. Белорусская гильдия специалистов по недвижимости приняла пополнение - одно из старейших в РБ агентство недвижимости из Солигорска «Гостиный двор» и частного предпринимателя из Кобрина.

Тем временем Минюст РБ зарегистрировал республиканское общественное объединение Белорусское общество оценщиков (БОО). Согласно своему уставу, БОО входит как коллективный член в Белорусскую гильдию специалистов по недвижимости.

Агентство БГН

ПРИВАТИЗАЦИЯ

Одиннадцатый аукцион состоялся. Да здравствует двенадцатый?!

24 июня Минскгоримущество в сотрудничестве с МФК в рамках проекта «Малая приватизации в Беларуси» при финансовой поддержке АМР США провели 11-й аукцион по продаже городской коммунальной собственности.

Был продан ресторан «Родная спадчына», и бюджет Минска пополнился на 1,187 млрд.руб. Следующий, 12-й аукцион по продаже городской коммунальной собственности назначен на 23 июля. Покупателям будет предложено 7 объектов, в т.ч.:

- магазин N27 ТФ «Фобия», 2-й Прилукский пер., 7а, всего за 13 млн.руб.;

- магазин N38 Заводского РПТ, ул.Бачило, 7. Стартовая цена 753,8 млн.руб.;

- магазин N26 Заводского РПТ, ул.Плеханова, 27. Несмотря на то, что он расположен в крупном жилом массиве, начальная цена - всего 35 млн.руб.;

- магазин «Юнторг», ул.Пулихова, 21, центр Минска, начальная цена - 67 млн.руб.;

- магазин N24 ТПФ «Спажытак», ул.Нахимова, 10. Стартовая цена - 77 млн.руб.

Кроме перечисленных объектов, вниманию покупателей предлагаются один объект незавершенного строительства и здание. Учитывая привлекательность выставляемых объектов и невысокие начальные цены, можно надеяться, что очередной аукцион пройдет успешно.

Дополнительную информацию можно получить в отделе аукционно-конкурсной продажи Мингоримущества по тел.: (017) 220-66-24

ЧАСТНОЕ МНЕНИЕ

Жилищное кредитование в Беларуси: требуется пакет законодательных актов

Мнение участника международного семинара «Опыт и проблемы жилищного кредитования» о ситуации в секторе инвестиций в недвижимость Беларуси

В настоящее время перед страной стоит несколько принципиальных и комплексных целей: построение национального рынка долгосрочного капитала; содействие становлению частной собственности на квартиры и другую недвижимость; содействие накоплению сбережений широкими массами населения; содействие частному пенсионному обеспечению широких масс населения; построение системы ипотечного финансирования, предусматривающей защиту должников, собственников и съемщиков; финансирование государственной инфраструктуры через коммунальные облигации.

Клаус ФОЛЛАК

доктор права, Германский фонд международного правового сотрудничества

В Беларуси велика потребность в капитале для обеспечения населения жильем, для создания инфраструктуры, инвестиций в предприятия промышленности и аграрной сферы. Однако финансировать эти мероприятия краткосрочными средствами (векселями, краткосрочными депозитами) не рекомендуется, т.к. необходимый капитал может быть возвращен лишь в отдаленные сроки. При долгосрочном кредитовании краткосрочных средств могут возникать кризисы ликвидности. Создание долгосрочного рынка капитала отвечает также и интересам стабильности национальной валюты.

Частная собственность - это часть свободы личности. Она тесно связана со свободой выбора профессии, осуществления трудовой деятельности. Благодаря устойчивости своей стоимости недвижимость особенно подходит для долгосрочного формирования частной собственности. Широко распространенная частная собственность на квартиры обеспечивает стабильные условия жизни.

Инвестиции в недвижимость представляют собой важный сектор национальной экономики. В становлении строительной отрасли заложено зерно экономического множителя - процесса, который мог бы в большой степени помочь подъему экономики. Поэтому финансирование недвижимости является мотором финансирования инвестиций. В Беларуси законодательно объявлена частная собственность на недвижимость и землю. Однако фундаментальным требованием для обеспечения функционирования экономики в сфере недвижимости, помимо введения прав собственности, является необходимость создания системы законодательных рамок, которые устанавливали бы четкие правила игры и позволяли бы осуществлять обмен этими правами.

В интересах широких масс населения требуется также содействие образованию сбережений и частному пенсионному страхованию, что является важной мерой для обеспечения стабильных условий жизни.

Для достижения этих целей необходим пакет законодательных актов. Они должны быть совместимы с основами Гражданского кодекса и действовать независимо от других законов. Они должны основываться на национальных потребностях и учитывать признанные европейские стандарты, что позволит связать местный рынок с зарубежными.

Сложность этих проблем заключается в том, что они находятся на стыке многих направлений экономики, интересов людей, которые должны быть учтены в следующих законах. Во-первых, в целях физического учета всей недвижимости требуется принять **закон о кадастровой системе и поземельной книге** для учета всех прав в отношении недвижимости. В городской местности основой частной собственности на недвижимость для широких масс населения является собственность на отдельные квартиры. **Закон о собственности на квартиры** необходим для урегулирования отношений собственников между собой, а также прав, осуществляемых совместно всеми собственниками, и общей совместной собственности в отношении определенных частей зданий.

Следует выработать **закон о правах наследственной застройки** для создания возможности существования собственности на здания независимо от собственности на землю.

Необходим также **закон о строительных сберегательных кассах**. Он должен обеспечивать широким массам населения целевое сбережение средств с тем, чтобы на накопленные деньги и дополнительные кредиты они впоследствии имели возможность ремонтировать, строить и покупать квартиры. Система строительного сбережения одновременно является элементом, способствующим и содействующим накопительному сбережению для широких масс населения. Особенно важны предписания, обеспечивающие защиту вкладчиков-сберегателей.

Вследствие устойчивости своей стоимости недвижимость является важным средством обеспечения при привлечении капитала. Поэтому **ипотечный закон** обладает важной функцией по обеспечению инвестиций в интересах национальной экономики. При построении системы ипотечного кредитования должны быть защищены также и граждане, поэтому особый упор следует сделать на защиту должников, собственников и съемщиков.

Для привлечения долгосрочного капитала должна существовать возможность направления рефинансирования ипотек и кредитов в госсектор. Для этого предлагается **закон об ипотечных и коммунальных банках**. Особенно важна защита вкладчиков (приобретателей ипотечных и коммунальных облигаций) и должников.

Следует также способствовать долгосрочному сбережению среди населения путем государственной поддержки собственности на недвижимость, строительного сбережения и приобретения ипотечных и коммунальных облигаций. Вкладчики должны быть защищены от потерь специальными законами.

Необходим **закон о создании частных пенсионных касс** для пенсионного страхования широких масс населения. Эти пенсионные кассы могут собирать сбережения и вкладывать их в обладающую устойчивой стоимостью недвижимость, в ипотечные и коммунальные облигации. Необходимы особые предписания для защиты вкладчиков от потерь.

И, наконец, требуется **закон о создании жилищных кооперативов** (товариществ) для обеспечения возможности строительства и широкого предложения квартир в многоквартирных домах.

Такой пакет документов в данной сфере должен быть разработан и незамедлительно принят. Укрепление государства нужно начинать с основы - обеспечить жизнеспособность реформ, поддержать и защитить их законодательно.

ЖИЛЬЕ. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

ГЕРМАНИЯ: ЖИЛИЩНЫЙ ВОПРОС - ДЕЛО НЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ

Право на жилье конституция ФРГ не гарантирует - считается невозможным сформулировать его как право, отказ от удовлетворения которого гражданин может обжаловать в судебном порядке и которое может быть сразу же реализовано. И тем не менее...

Ольга БИРЮКОВА

Лишь немногие частные застройщики располагают сбережениями, достаточными для финансирования жилья только за счет собственных средств. Кредит предоставляют банки, но лишь в том случае, когда есть гарантия, что заемщик в состоянии не только вернуть заемный капитал, но и достаточно высокие проценты. Существуют разные возможности обеспечения кредита. Широко распространен залог недвижимого имущества в форме ипотеки или поземельного долга. Ипотека - вещное, не связанное с владением обременение участка и удовлетворение требований за счет выручки от продажи его с аукциона, если собственник не выполняет свои платежные обязательства. Ипотечные кредиты обычно предоставляются на 20-30 лет. Размер процентных ставок колеблется от 7 до 10%.

Вместе с ипотечными банками важной частью системы финансирования жилищного строительства являются строительные сберегательные кассы. Кредиты через стройсберкассы предоставляются только вкладчикам и только на строительство жилья.

Процесс накопления средств на строительство жилья выглядит так: вкладчик заключает договор со стройсберкассой, где оговаривается сумма накоплений на строительство жилья, и берет на себя обязательство регулярно платить взносы на эти цели. Когда внесенный вклад достигает 40-50% договорной суммы, субсидия выплачивается. Полученная ссуда должна быть возвращена за сравнительно короткий срок - 8-12 лет. Процентная ставка (4,5-6%) - значительно ниже процентных ставок на рынке капитала.

К тому же вкладчикам стройсберкасс государство выдает премию для финансирования строительства жилья, которая выплачивается только при определенном уровне доходов. В 1950г. она составляла 140% среднего дохода работающих в месяц, сейчас - около 4%. Благодаря такой премии, средства населения адресно направляются на жилищное строительство, повышается рентабельность целевых вкладов в стройсберкассе, обеспечивается некоторая защита от инфляции.

Как правило, полученные таким образом средства покрывают лишь некоторую часть общих расходов на строительство дома или квартиры. Остальной капитал можно получить в виде ипотечных ссуд или других средств на рынке капитала.

Естественно, особое внимание уделяется решению жилищной проблемы малоимущих, инвалидов, многодетных семей. Институт социального жилищного строительства был создан в Германии в период восстановления после второй мировой войны. Первоначальная его цель - обеспечение жильем широких слоев населения. После он все больше и больше превращался в инструмент обеспечения жильем только малоимущих. В основе стимулирования строительства для сдачи дешевого жилья внаем - предоставление ссуд, беспроцентных или под низкие проценты, на финансирование строительных расходов. Такие квартиры могут сдаваться внаем только семьям, чей доход не превышает определенного уровня. В послевоенные годы право на такое жилье имели 70% семей, сейчас - 30-40%.

Жилье, построенное с привлечением госсредств, сохраняет статус социального в течение 20-30 лет - до тех пор, пока не будет полностью возвращена взятая государственная ссуда на строительство. После этого квартиры можно сдавать внаем или продавать в соответствии с жилищным законодательством кому угодно.

По германским меркам социальное жилье никак нельзя назвать роскошным. В 1950г. общая площадь «социальной» квартиры не должна была превышать 65 кв.м. (Для справки - **средняя** площадь одного жилого помещения у нас равна - 52,1 кв.м). Сегодня потолок повышен до 90 кв.м. В пятидесятых годах социальные квартиры оснащались предельно скромно - тонкие звуконепроницаемые стены, печное отопление в каждой комнате. Ванна и душ вошли в минимальный стандарт оснащенности только в 1957г., центральное отопление с приспособлениями для индивидуального теплоснабжения - в конце 70-х. Однако фактический уровень благоустройства был в большинстве случаев выше, чем предписывалось, т.к. строительные фирмы стремились благоустроить свои квартиры в соответствии с перспективными требованиями. Последние директивы относительно санитарно-технического оборудования и строительных характеристик социального жилья содержат требования соблюдения экологических условий в отношении обычных элементов благоустройства - ванна, туалет, центральное отопление, балкон. В земле Гессен, например, разрешены к использованию только стройматериалы, которые не вредны для здоровья человека и состояния окружающей среды. Для сокращения потребления воды должны монтироваться специальные устройства, позволяющие экономить воду. В многоквартирных домах должен соблюдаться определенный показатель потребления энергии. Дождевая вода и талый снег должны использоваться для смыва в туалетах.

После объединения обеих Германий жилищная проблема предстала в несколько новом свете.

Сегодня в восточных землях вопросы квартплаты и жилищного строительства регулируются теми же законами, что и в западных, за исключением достаточно редких случаев, когда резкий переход к капиталистическим нормам жизни грозил бы социальными осложнениями или был невозможен с т.зр. существующих правовых норм. Для этих случаев действуют особые «переходные» положения.

В результате реформ около 2,4 млн. квартир - народное имущество, которое использовалось для обеспечения населения жильем, - перешли в ведение местных органов управления, а вместе с ними и соответствующие земельные участки, гаражи, детские игровые площадки и.т.д. Фонд кооперативов тоже перешел в ведение муниципальных органов управления. Прежние собственники заявили реституционные притязания примерно на 1,3 млн. квартир. Эти притязания считаются справедливыми, если оспариваемые квартиры были в свое время отчуждены без компенсации или с явно заниженной компенсацией и приобретены третьими лицами путем бесчестных махинаций.

За счет возврата домов прежним собственникам доля государственного и муниципального жилья в жилом фонде в целом снизилась до одной трети. Муниципальные жилищные компании восточных земель имеют в своем распоряжении около 7000 квартир каждая. Т.е. они почти втрое больше жилищных компаний западных земель. Жилищные кооперативы в восточных землях насчитывают в среднем по 1600 квартир, в западных - 900.

Жилищные компании должны в ближайшие 10 лет продать не менее 15% своих квартир квартиросъемщикам или третьим лицам; допускается также продажа квартир «промежуточным» покупателям, которые обязуются санировать жилье для последующей его продажи. Безвозмездной передачи квартир в собственность не будет. Те квартиросъемщики, которые не изъявят желания выкупать свою квартиру, смогут и дальше жить в ней на условиях найма.

В общем и целом состояние жилищного фонда Восточной Германии незавидно - на конец 1989г. 18% квартир не имели ванны и душа, 24% - внутреннего туалета, 55% современной системы отопления, 84% - телефона.

СТРУКТУРА ЖИЛОГО ФОНДА ОБЪЕДИНЕННОЙ ГЕРМАНИИ, %

	Бывшая ГДР	Бывшая ФРГ
Кооперативы	20	4
Частное жилье, используемое для собственного проживания	25	39
Частное жилье, сдаваемое внаем	25	52
Государственная и муниципальная собственность	30	5

ОБЩЕПРИНЯТАЯ ПРАКТИКА

Ипотечное кредитование частных лиц

Хорошая квартира - это потребительский товар длительного пользования. Редкие застройщики в состоянии построить или приобрести жилье на свои средства. Поэтому, естественно, что к финансированию приобретения недвижимости в значительном объеме привлекается заемный капитал.

Людмила НАЙНЦЗАУТЕР

Институт жилья и окружающей среды, Германия

Согласно принятой в Западной Германии практике финансирования, при строительстве или покупке дома для личного пользования от 30% до 40% издержек покрывается за счет собственного капитала. Остальные 60-70% финансируются через использование заемных средств в форме ипотечного кредита и кредитов по стройсбережению. Доля заемного капитала в капиталовложениях в жилую недвижимость значительно выше. Как правило, она составляет здесь 80-90% от общих расходов.

Предоставление ипотечного кредита под недвижимость - процедура долгая и дорогостоящая. Начинается с собеседования в банке, во время которого кандидат в заемщики консультируется сотрудником банка и получает информацию о различных вариантах финансирования жилищного строительства. Совместно разрабатывается концепция финансирования, которая учитывает финансовые возможности и потребности заемщика.

Далее банку предоставляются собранные все вместе документы, описывающие персональное и экономическое положение заявителя, вид, затраты и местонахождение объекта недвижимости, для строительства или покупки которого необходим кредит.

Оценка кредитоспособности

Оценка кредитоспособности является третьей и самой важной фазой в оформлении ссуды. Служит цели минимизации кредитного риска банка и предохранения заемщика от высокой финансовой нагрузки. Состоит в изучении личного и экономического положения заявителя и оценки стоимости приобретаемой недвижимости.

При этом должно быть установлено, в состоянии ли заемщик, не прибегая к использованию вещного обеспечения (реализации), в течение длительного времени исполнять договорные обязательства в отношении выплат процентов и погашения кредита. После вычета ежемесячных платежей банку и других финансовых обязательств (взносы по страхованию, пенсионные отчисления, квартплата) оставшаяся часть дохода должна оказаться настолько высокой, чтобы быть достаточной для покрытия прожиточных расходов. Эта сумма должна составлять для одиноких лиц 1200 DM, для семьи с двумя детьми - 2800 DM в месяц. При выдаче больших кредитов банк запрашивает информацию о заемщике в организациях, специализирующихся по сбору информации о клиентах банков.

Высокий доход еще не является доказательством того, что запрашиваемый кредит будет действительно возвращен. Заемщик может неожиданно заболеть или оказаться безработным, так что не сможет больше исполнять свои обязанности по отношению к банку.



Чтобы быть подготовленным к непредвиденным обстоятельствам, кредитные институты страхуют свои кредиты под недвижимость через залоговое право в форме ипотеки или поземельного долга.

Залоговое право

Залоговое право и связанное с ним согласие должника на немедленное исполнение принудительного аукциона предоставляет банку, выдающему кредиты, право на отчуждение земельного участка в процессе принудительного аукциона и на удовлетворение своих требований из полученной выручки. Для уверенности в том, что и через несколько лет это условие может быть выполнимо, банк, выдающий кредит, должен тщательно проверять и «осторожно» оценивать земельный участок, под который выдает кредит. Поэтому наряду с перепроверкой персональной солидности заемщика проверка объекта кредитования является вторым важным шагом в рамках проверки кредитоспособности.

При оценке индивидуальных домов и квартир с правом собственности исходят обычно от реальной стоимости. Она включает в себя стоимость земли и стоимость строительства. Стоимость земли зависит в первую очередь от расположения земельного участка и возможностей его использования в соответствии с действующими строительными правилами. При оценке стоимости кредитные институты ориентируются в основном на цену покупки или на сумму, которая выплачивается в общем и целом за аналогичные объекты. Стоимость строительства обычно оценивается на основании производственных расходов.

При этом ссуда не может быть выдана прежде чем будет установлено залоговое право и ипотека или поземельный долг внесены в поземельную книгу.

Очень часто банки и сберкассы в целях своей безопасности требуют дополнительного согласия должника/заемщика на немедленное исполнение публичного торга недвижимости - как земельного участка, так и прочего имущества должника. Поэтому документы для установления залогового права содержат согласие должника на срочный принудительный аукцион.

Выплата кредитной суммы

Временная очередность выплат ориентируется на условия в договоре о предоставлении кредита. При покупке уже построенной квартиры или дома кредит выплачивается одним платежом. При новостройке выплата осуществляется частичными суммами согласно этапам строительства. В основном кредитные институты выплачивают ссуду в три доли: готовность неотделанной постройки составляет 40%, готовность внутренних работ - 30%, при готовности к заселению выплачиваются остальные 20%. Этапы строительства и окончательное принятие дома, квартиры должны быть подтверждены свидетельствами ответственного архитектора, как и постоянным органом строительного надзора.

Погашение кредита и выплата процентов

Погашение ипотечного кредита и выплата процентов осуществляется, как правило, в постоянных ставках. Остающиеся неизменными ставки дают преимущество в том, что финансовое бремя заемщика может легко калькулироваться. Годовая норма погашения кредита составляет обычно 1% от установленной кредитной суммы. Процентная ставка в зависимости от ситуации на рынке капитала лежит в пределах 6-10%.

С течением лет такой вид погашения кредита приводит к тому, что с уменьшением долга уменьшается процентная доля за услуги, в то время как доля погашения кредита на соответствующую величину повышается. Таким образом, ссуда с уплатой 9 процентов и процентом погашения кредита (1) на основании этого эффекта выплачивается не через 100 лет, а уже через 27.

Погашение ипотеки, поземельного долга

Когда ссуда полностью выплачена, и банк не имеет больше никаких финансовых притязаний к заемщику, он должен возвратить ему залоговое право. С этой целью он передает заемщику нотариально заверенное разрешение на погашение записи в поземельной книге. На основании этого документа заемщик, поскольку он является собственником земельного участка, может запросить в учреждении, ведущем поземельные книги, погашение поземельного долга или ипотеки. Как только погашение осуществлено, банк закрывает процесс предоставления ссуды.

По материалам семинара «Проблемы кредитования и жилищного строительства»

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Собственный дом в Японии



Вчера

«Люди, живущие в домах из дерева и бумаги» - так охарактеризовал японцев американский ученый Е.Морзе, посетивший Японию в конце XIX столетия, имея в виду материалы, используемые японцами для строительства домов. Каркас возводился из деревянных опор и балок. Внешние стены изготавливались из деревянных досок, а внутренние перегородки первоначально представляли собой деревянные рамы, оклеенные бумагой. Жара летом и высокая влажность круглый год еще в давние времена определили выбор строительного материала в Японии - дерево, легко впитывающее и легко отдающее влагу. Сегодня нехватка земли и высокая стоимость древесины привели к тому, что большая часть многоквартирных домов строится из железобетона, хотя большинство японцев (72%), даже молодежь, предпочитают дома с деревянным каркасом.

С внедрением строительного метода западного образца «два на четыре» (использование деревянных досок с поперечным сечением 2х4 дюйма), приспособленного к местным климатическим условиям и вкусам японских потребителей, дома с деревянным каркасом стали популярны снова. Выбор их широк - от «прямого импорта» домов в чисто европейском или американском стиле до искусно модифицированных, с интерьерами в японском духе или комнатами с традиционной обстановкой. В отличие от крупных строительных проектов ограничения при проектировке жилых домов встречаются нечасто, так что соседние дома обычно избавлены от внешнего сходства. Существуют, однако, ограничения на высоту зданий - для обеспечения прав жителей на солнечный свет. При строительстве 3-этажных домов, составляющих основную массу застроек, подпадающих под действие этого ограничения, требуются весьма нестандартные архитектурные решения, и часто на первый взгляд эти дома кажутся не выше двухэтажных. В последнее время появилась еще одна тенденция - использование сборных конструкций для снижения строительных затрат.

Как только в новом доме установят балки для крыши, к ним прикрепляют ритуальные бумажные подвески и проводят церемонию возведения крыши, чтобы помолиться за безопасное завершение строительных работ и за безопасность будущих обитателей дома. Традиционно это сложная церемония, характерной особенностью которой является совместный ужин домовладельцев и всех родственников.

Сегодня. Проектирование дома - испытание для всей семьи

Готовясь строить дом, вся семья несколько дней, а порой и недель, горячо обсуждает его проект, вырабатывая компромиссные решения, способные максимально приблизить будущее жилище к идеалу всех членов семьи. Мало кто доволен жизнью в тесных квартирках, названных в одном из докладов ООН «кроличьими клетками». Отцы надеются предоставить каждому ребенку по отдельной комнате. Матери же, по сообщениям отраслевых источников, в первую очередь выдвигают весьма жесткие требования к технической стороне проекта, чтобы обеспечить себе комфорт на кухне. Ванные комнаты отражают обычно пожелания главы семьи.

Еще одно новшество - строительство домов на две семьи, предназначенных для совместного проживания супружеской пары и родителей одного из супругов. Такие дома популярны в городе, где земля просто слишком дорога для будущих молодых домовладельцев. Расширяя или перестраивая дом для проживания в нем двух или трех поколений, молодая супружеская пара может избежать затрат на приобретение частной собственности, тогда как родители будут уверены, что дети всегда рядом и присмотрят за ними на старости лет. Проекты таких домов имеются в большом выборе, что позволяет оптимально использовать имеющееся пространство, совмещая при этом различные уклады жизни с потребностью в уединении.

Домовладение: различное отношение к жилью

Большинство японцев утверждают, что хотят жить в собственных домах. Почему же тогда процент именно собственников, а не арендаторов жилья остается с 60-х годов на низком уровне - порядка 60%? Имеются две наиболее вероятные причины:

1) растущее число одиноких людей, среди которых много молодежи, живущей самостоятельно в городах;

2) непомерно высокие цены на дома в Японии (хотя в последнее время они несколько упали).

Жители стран Европы и Северной Америки обычно наслаждаются просторными комнатами в своих хорошо оборудованных квартирах и домах, независимо от того, снимают ли они эту квартиру (даже муниципальную), или живут в собственном доме. При этом плата за жилье относительно невысока. В Японии жилье, сдаваемое в аренду, несмотря на его высокую стоимость, обычно хуже, чем то, которое продается, и люди рассматривают недвижимость как хороший способ вложения денег.

Сколько это стоит?

По результатам последнего официального исследования, 58% японских семей являются владельцами своих домов, тогда как 38,5% арендуют жилье. Число домов, строительство которых было начато в 1993г., выросло по сравнению с предыдущим годом на 6% и составило 1.480.000. Такое увеличение вызвано рекордно низкими процентными ставками займов под жилищное строительство, финансируемое государством, а также тенденцией к снижению цен со стороны строительных компаний. Другое исследование показало, что более 60% заинтересованных в покупке дома считают, что сейчас для этого самое подходящее время.

И все-таки, сколько же стоит сегодня мечта о *my home* в Японии? Среднестатистическому покупателю нового дома 38 лет, он скопил около $100.000 для первоначального взноса и предполагает истратить на дом или кондоминиум еще около $500.000, что примерно в 6,5 раз больше его (ее) годового дохода. По международным меркам дома в Японии дорогие. Расходы на обстановку и товары длительного пользования составляют за первый год после покупки нового дома в среднем $15.680.

Домовладение как жизненная ценность

В начале 90-х годов, после завершения периода бурного развития японской экономики резкое снижение цен на землю привело к пересмотру взглядов молодежи на недвижимость как на хороший способ вложения капитала - теперь все больше молодых людей предпочитают аренду жилья. Правда, согласно недавнему опросу, проведенному в 6 крупнейших городах страны, в настоящее время 41% арендующих жилье желали бы обзавестись своими домами в пригороде, а 28% надеются на приобретение дома в черте города. Желание иметь свой дом по-прежнему велико.

Со времен эпохи Эдо (1603-1867гг.) семейный клан или семья рассматривались как основная социальная единица общества. Предшественники современных домовладельцев - дайме (феодалы) - правили на своей территории с помощью наследственных фамильных связей; торговые предприятия, обучение боевым искусствам и традиционным видам исполнительского искусства, общеобразовательные школы - все это организовывалось в рамках семейных кланов. Даже сейчас при проведении таких важных церемоний, как бракосочетание и похороны, заметна главенствующая роль семьи, все еще сохраняющаяся в японском обществе. Но представление о семейном доме как о некой ценности и о том, что домовладение может быть главной целью жизни человека, сформировалось на удивление недавно, хотя, например, уже в 1922г., согласно данным тех лет, 93% рабочих, проживающих в Токио и его пригородах, арендовали жилье.

После войны при разрешении жилищного кризиса политика правительства была направлена на поддержку частного сектора в ущерб развитию муниципального строительства. Рост же цен на землю в период бурного экономического развития вызвал повышенный интерес к недвижимости, как к хорошему способу вложения капитала, тогда и возникла новая социальная ценность - свой дом для семьи.

Подготовила Ольга БИРЮКОВА

НОВЫЙ СТИЛЬ

ВИД ИЗ ОКНА

Конечно, приятно, выглянув из окна, созерцать зелень травы и деревьев или гладь синего моря. Но это не про нас. «Наш» вид - многоэтажные дома, окна которых, кажется, так и стараются залезть вам в душу, или шумящие автострады. Возможность сбежать от этих «благ» современной цивилизации дает постройка собственного дома за городом или благоустройство городской квартиры. Начать следует с окон и... с советов со специалистами. Фирм, предлагающих услуги в этой области немало, и выбор за вами.

Сегодня мы поговорим о так называемой оконной программе фирмы «Ветразь», которая входит в число лидеров по объемам оказываемых услуг, по ассортименту и качеству среди подобных фирм и занимается нашими окнами от «А» до «Я», т.е. от проектировки до изготовления штор. На сегодня это, пожалуй, единственная фирма, которая оказывет такой спектр услуг.

Зачем вообще нужно менять окно или заботиться о его качестве перед въездом в новую квартиру или офис? Вопрос далеко не праздный. Пространство, в котором мы проводим много времени, - не просто сумма квадратных метров, но место, где мы отдыхаем или работаем, оно должно соответствовать определенным требованиям, создающим комфорт в работе и уют при отдыхе. Согласитесь, наш комфорт стоит того, чтобы о нем позаботиться. От этого прямо зависит наша работоспособность и настроение, наши ощущения и отношения с людьми, наш мир.

Что же сулит нам благоустройство наших окон? Скажем сразу - немало.

Оконная технология, которую используют в «Ветразе», позволяет значительно экономить энергию, а значит, беречь тепло и уют в доме и, безусловно, уменьшать расходы на отопление. Рамы с высококачественной изоляцией подарят наслаждение тишиной, и вы будете просыпаться от звонка будильника, а не от шума первого троллейбуса. Если ваша квартира или офис расположены в особо шумном районе, есть возможность использовать специальные программы защиты от шума. Изготовить окна можно в любой цветовой гамме, причем поверхность их устойчива к непогоде и старению, а это - гарантия эстетического удовольствия плюс экономия на ремонте. Кстати, если вы, ваши домочадцы или сотрудники страдаете от болезни цивилизации - аллергии, лучше поставить гигиенические рамы.

Да, если ваш дом построен не по стандартному проекту, не повод ли это украсить его оригинальным дизайном оконной рамы? От этого дом только выиграет.

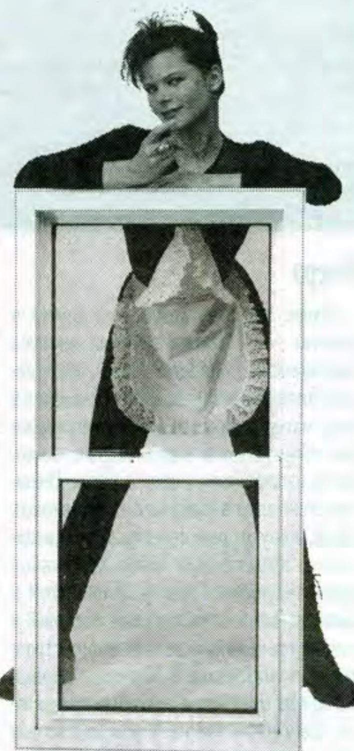
Жалюзи. Долгое время они ассоциировались с понятием офиса, деловой обстановки, но никак не с понятием домашнего уюта. Правда, это было до тех пор, пока мы не ощутили эффект от их присутствия и не увидели предлагаемый выбор. За сухими словами рекламы: «жалюзи горизонтальные и вертикальные» скрывается великолепие выбора алюминиевых и тканевых жалюзи, самых различных по цвету и дизайну, подчеркивающих строгость помещения и предполагающих сочетание с уютными шторами. Жалюзи свободнее пропускают свет, который мы упорно прячем за пресловутым тюлем, они защищают нас от зноя и вредных излучений, приглушают шум улицы и, что очень важно, избавляют нас от любопытствующих взглядов.

Позаботившись о себе, стоит вспомнить и про дом нашей машины - гараж. Алюминиевые жалюзийные ворота обеспечат повышенную защиту от взлома, при этом они легки и удобны в управлении и очень привлекательны.

Ролеты. Они впишутся в современный стиль вашего дома, одновременно защитив вас от перепада температур, от шума и пыли, от посторонних глаз. А предполагали ли мы, что ролеты могут защитить нас от непрошенных гостей, проще говоря, от взлома? Да, да, от взлома. Нашу безопасность обеспечит механизм защиты от вертикального сдвига, который препятствует подъему свертывающихся жалюзи снаружи.

Шторы. Именно они наводят окончательный лоск, придают очарование квартире. Мир штор - это и мир моды, то есть мир, в котором учитываются самые последние дизайнерские разработки. Шикарные ткани, продуманный дизайн, качественное исполнение - все это слагаемые одной шторы, Шторы с большой буквы, а не привычных двух полотен, не украшающих, а зачастую стыдливо прикрывающих окна.

А теперь выгляньте из окна и почувствуйте гордость за ту красоту и комфорт, которые вы создали. Не кажется ли вам, что и вид из вашего окна стал каким-то другим, более привлекательным?



«Глаза - зеркало души человека». Л.Н.Толстой

ОКНА - ГЛАЗА ВАШЕГО ДОМА

Эффектные маркизы

Именно маркизы (просьба не путать с дворянским титулом) придают очарование и неповторимость улочкам городов, на которых расположены магазинчики, кафе и рестораны. И, конечно же, привлекают клиентов к вашим окнам и дверям. Ну, например, куда приятнее рассматривать витрины, будучи уверенным, что ты защищен от непредсказуемости погоды. Слишком яркое солнце - маркиза создаст затемнение, ветренно - прикроет от разгулявшихся сквозняков, дождливо или снежит - позволит перевести дух под красивым навесом.

А уличные кафе? Яркие, привлекательные зонтики создают уют для посетителей, дарят ощущение обособленности от всего мира, позволяя в то же время наблюдать за городской жизнью. И потом, маркизы - это ваша узнаваемость, ваш стиль. Поверьте, через какое-то время начнут назначать свидания «у кафе с желтыми зонтиками» или у «магазинчика с голубыми маркизами». Ведь вы можете выбрать любую расцветку и конфигурацию, украсить маркизы фирменным знаком или предоставить их для размещения рекламы. В темное время суток эффект маркиз подчеркнет подсветка. Кстати, совершенно не правы те, кто считает маркизы сезонной вещью. Они внесезонны! И послужат они не только вашим клиентам, но и вам, защитив окна и двери от снежных заносов или ливневых потоков.

Да, скажете вы, это красиво, но, к сожалению, я не владелец собственного магазинчика или кафе. Но ведь у вас, скорее всего, есть лоджия в квартире или дачный домик с верандой. Так почему бы не создать себе комфортную обстановку? Вы с большим удовольствием почитаете книгу в тени маркизы, а ваши дети устроят себе там уголок для игр. А на даче маркиза просто незаменима. Конечно, можно построить беседку на лужайке. Но для этого ваша лужайка должна быть достаточно просторной. А если стандартные 4 сотки? Поставьте зонтик и наслаждайтесь чашкой кофе в тени. Маркиза на веранде украсит вид дома, создаст затенение и защиту от непогоды.

Маркизы, несмотря на внушительно-объемный внешний вид, легки в управлении. Возможен даже электропровод, а также автоматическое «управление солнцем и ветром».

Фирма «Ветразь» предлагает корзинные маркизы разнообразных конфигураций с разным радиусом сгиба, выдвигаемые и опускаемые маркизы. Выдвигаемые маркизы сконструированы по принципу сгибающейся «руки» (опоры). Опускаемые маркизы - по принципу прямой «руки». За материалами, из которых делаются маркизы, легко ухаживать, они имеют специальную сверкающую отделку. Возможность комбинации различных расцветок дает великолепные шансы для оформления и придания вашим маркизам неповторимости. Выбрав специальную импрегнированную драллоновую ткань (не пугайтесь сложного названия - смотрится ткань великолепно), вы поступите очень правильно - она не линяет, не выгорает и не поддается загрязнению. Так что особых хлопот у вас с ней не будет, а вот удовольствие - да!

Мы попросили не путать это название с титулом, происходящим из Франции, но есть в этих маркизах что-то французское. Наверное - шарм.

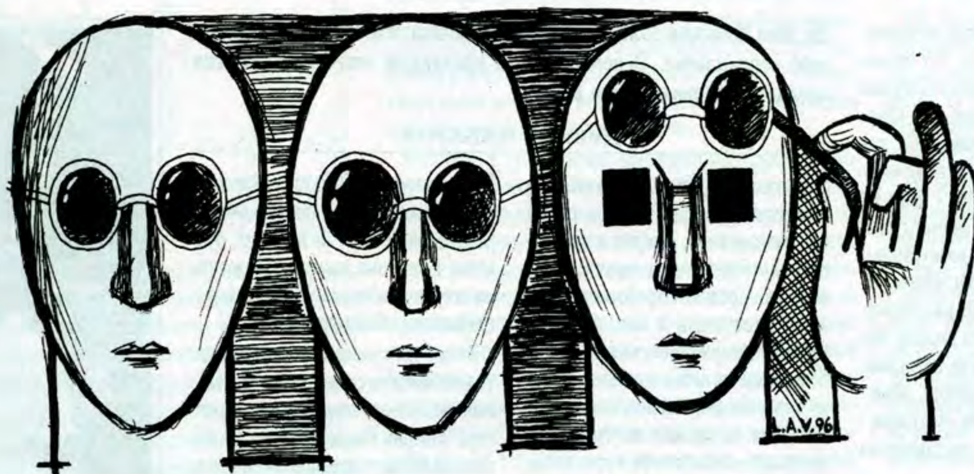
Обращайтесь в фирму «Ветразь» по адресу: Минск, ул.Толбухина, 3, г-ца «Дружба», к.209. Тел.: (017) 268-80-09, 264-23-54.

СОЦИОЛОГИЯ

Белорусские власти в зеркале общественного мнения

Ни одна из основных структур власти Беларуси не пользуется безусловным доверием и поддержкой большинства населения

В рамках нового проекта «Формирование общественных лидеров в посткоммунистической Беларуси», осуществляемого при поддержке Центра международного частного предпринимательства, Независимый институт социально-экономических и политических исследований (НИСЭПИ) в маеиюне этого года провел общенациональный опрос взрослого населения Беларуси по репрезентативной выборке (1535 человек, ошибка выборки - 3%). Поскольку одним из важнейших элементов системы лидерства являются структуры власти, первую публикацию итогов этого опроса мы посвящаем отношению населения к властным структурам Беларуси.



Как показали результаты опроса, ни одна из основных структур власти Беларуси не пользуется безусловным доверием и поддержкой большинства населения. Менее половины опрошенных связывают свои надежды на выход страны из экономического кризиса с президентом, немногим более 15% - с правительством, менее 7% - с парламентом, чуть более 5% - с местными властями. Одним из факторов низкого доверия к власти является снижение жизненного уровня людей. Почти три четверти населения Беларуси сегодня едва сводят концы с концами. Приобретение же предметов длительного пользования для большинства становится неосуществимой мечтой.

МАТЕРИАЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ, %

Нынешние доходы:	Не позволяют	Едва позволяют	Вполне позволяют
Нормально питаться	26,0	48,5	25,5
Приобретать одежду, обувь и т.п.	47,3	42,0	10,7
Делать более крупные приобретения (мебель, машину, квартиру и т.п.)	89,2	9,9	0,9

Отсутствие реальных экономических реформ и эксперименты в области строительства «рыночного социализма» привели к тому, что Беларусь прочно заняла место аутсайдера среди стран с переходной экономикой. По мнению подавляющего числа респондентов, уровень жизни в Беларуси находится на более низком уровне, чем у наших ближайших соседей (имевших, кстати говоря, примерно одинаковые стартовые условия с нашей страной). Исключением является лишь Украина.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ ЖИЗНИ В СОСЕДНИХ СТРАНАХ

По сравнению с указанными странами уровень жизни в Беларуси:	Ниже	Такой же	Выше
Польша	89,1	9,0	1,9
Латвия	88,0	10,3	1,7
Литва	84,1	13,0	2,9
Россия	69,8	27,4	2,8
Украина	15,2	35,1	49,7

Почему же Беларусь никак не может выйти из экономического кризиса? Главная причина, по мнению опрошенных, состоит в неспособности нынешней власти найти верное решение. Традиционные ссылки властей на «определенные силы», препятствующие выходу из кризиса, а также на «местную специфику» готово принять значительно меньшее число респондентов.

Распределение ответов на вопрос: «Почему Беларусь так долго не может выйти из кризиса, в то время как другие страны уже преодолели его?»

В стране нет людей власти, способных найти верное решение	49,9
В Беларуси есть люди, препятствующие выходу страны из кризиса	40,5
Наши проблемы так сложны, что быстро их не разрешить	22,9

Ответственность за ухудшение экономической ситуации население возлагает главным образом на различные структуры власти: более 50% опрошенных - на Кабинет министров, более 42% - на президента, около 33% - на Верховный Совет, более 16% - на местные власти. Подавляющее большинство не считает ни Запад, ни демократов, ни масс-медиа виновными в экономическом кризисе, и даже мафия уступила в этом «рейтинге» структурам исполнительной власти.

Распределение ответов на вопрос: «Кто несет ответственность за ухудшение экономического положения в Беларуси?»

Кабинет министров	50,8
Президент	42,4
Мафия	33,4
Верховный Совет	32,6
Местные власти	16,3
Руководители госпредприятий, колхозов и пр,	13,6
Демократы	9,5
Белорусские предприниматели	8,3
Коммунисты	8,2
Запад	6,8
Конституционный суд	5,3
Иностранный капитал	5,2
Средства массовой информации	5,1
Международный валютный фонд	4,0
Россия	1,3

Однако низкий уровень доверия народа к власти нельзя объяснить только снижением его жизненного уровня. Важнейшим фактором такого отношения является также сам образ представителей власти в общественном сознании. Как видно из следующей таблицы, наиболее характерными чертами белорусских политиков и государственных деятелей, по мнению людей, являются жажда наживы, нечестность, авантюризм, использование любых средств для достижения личных целей. Характерно также, что почти половина респондентов вообще затруднилась ответить на этот вопрос, вероятно, из-за отсутствия достаточной информации о деятельности конкретных представителей властных структур (что само по себе является признаком недемократичности управления).

Свойственны ли белорусским политикам и государственным деятелям следующие качества:

	Да	Нет	Затр. ответить
Жажда наживы	45,3	11,6	43,1
Склонность к жульничеству	42,7	15,4	41,9
Неразборчивость в средствах достижения своей цели	35,6	17,6	46,8
Низкий уровень общей культуры	34,2	19,2	46,6
Авантюризм	32,4	17,5	50,1
Нежелание честно трудиться	31,5	18,1	50,4
Инициативность, настойчивость	30,9	24,1	45,0
Непрофессионализм, некомпетентность	29,8	18,0	52,2
Трудолюбие	24,1	29,6	46,3
Рационализм	20,3	25,9	53,8
Способность отстаивать интересы народа, своих избирателей	15,8	40,6	43,6
Честность, порядочность	13,5	37,1	49,4
Высокий уровень общей культуры	13,3	42,2	44,5
Высокий профессионализм	12,6	41,2	46,2

Одной из причин подобного образа представителя власти является мнение народа о том, как эта власть формируется. Только 17,4% респондентов считают, что руководящие должности распределяются исключительно по профессиональным качествам. Значительно большая часть населения убеждена в том, что главную роль здесь играют деньги и личные связи - соответственно 43% и 68,9% опрошенных. Личные связи как механизм вхождения во власть известен в нашем обществе давно, со времен застоя, а вот коррупция в таком масштабе - явление новое.

Вероятно, поэтому большая часть населения отдает предпочтение более демократическим методам формирования руководящих кадров. Например, три четверти опрошенных считают, что глава местной исполнительной власти должен избираться населением, тогда как за действующий механизм формирования исполнительной вертикали высказалось лишь около 16% респондентов.

Распределение ответов на вопрос: «Какое устройство местной власти является более предпочтительным?»

Глава местной исполнительной власти избирается всем населением соответствующей территории	74,1
Глава местной исполнительной власти назначается президентом	15,9
Глава местной исполнительной власти избирается местным советом	10,0

Важным элементом образа власти являются также представления о материальном положении власть предержащих и его соответствии реальным заслугам. Так, большинство респондентов оценивают материальное положение представителей исполнительной и законодательной власти как хорошее. В то же время совершенно по-иному оценивается материальное положение представителей так называемой «четвертой власти» - журналистов.

Распределение ответов на вопрос: «Как Вы оцениваете материальное положение следующих групп населения Беларуси?»

	Плохое	Среднее	Хорошее
Президентская вертикаль	1,5	16,5	82,0
Депутаты	1,9	24,1	74,0
Журналисты	22,3	59,5	18,2

При этом большая часть опрошенных полагает, что материальное положение представителей основных структур власти не соответствует результатам их деятельности.

Распределение ответов на вопрос: «Соответствует ли жизнь следующих групп населения их заслугам перед обществом?»

	Живут хуже, чем заслуживают	Живут так, как заслуживают	Живут лучше, чем заслуживают
Президентская вертикаль	2,8	32,4	64,8
Депутаты	3,1	29,2	67,7
Журналисты	40,8	49,5	9,7

Заметим, что негативный образ представителей власти в общественном сознании приводит не только к уменьшению доверия к ним, но и к росту социальной напряженности. Так, 22,5% респондентов считают, что одним из чрезвычайно острых конфликтов в Беларуси является конфликт между народом и властью, не уступающий по остроте конфликту между богатыми и бедными (21,4%). В то же время анализ показывает, что респонденты усматривают прямую связь между властью и богатством.

Невысокий уровень доверия народа к власти, обусловленный снижением уровня жизни и формированием негативного образа ее представителей, может привести к росту социальной напряженности, а в итоге - и к политическому кризису. О потенциальной возможности такого развития событий красноречиво говорят данные следующей таблицы.

ГОТОВНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ УЧАСТВОВАТЬ В РАЗЛИЧНЫХ ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИХ ДЕЙСТВИЯХ

	Могли бы это сделать
Подписать заявление, обращение	52,2
Участвовать в митинге (демонстрации), разрешенном властями	51,9
Участвовать в оказании поддержки своему кандидату на выборах	49,2
Присоединиться к забастовке	47,0
Присоединиться к бойкоту	46,9
Участвовать в действиях группы протеста	40,4
Участвовать в работе политической организации	37,4
Участвовать в митинге (демонстрации), не разрешенном властями	31,4
Объявить голодовку	22,1
Занять здание завода, учреждения	21,6

Мы полагаем, что лучше заранее предвидеть возможные негативные тенденции и учитывать их в социально-экономической политике, чем столкнуться с тотальным кризисом.

ANNIVAERSARY

Минскому полиграфкомбинату им. Якуба Коласа - сорок лет

Госпредприятие на рыночных рельсах

На днях Минский полиграфический комбинат им. Я.Коласа отметил свое сорокалетие. Основная часть продукции этого предприятия продается на российском рынке.

Дмитрий НАЗАРОВ

Сегодня ордена Трудового Красного Знамени полиграфический комбинат им. Якуба Коласа остается государственным предприятием. В беседе с вашим корреспондентом генеральный директор полиграфкомбината Валерий Германов заметил, что акционирование было бы вполне уместно, но пока законодательство таково, что крупным государственным издательско-полиграфическим структурам осуществить его практически невозможно. Вступать в конфликты с государством? Как-то не по-деловому для солидного предприятия. Так что полиграфисты предпочитают работать и зарабатывать в существующих условиях.

Эти условия определили и партнеров. Около 80% всей выпускаемой продукции приходится на частное белорусское издательство «Харвест» (книги для детей, боевики, детективы, любовные романы. За январь-май 1996 года выпущено 207 млн. листов-оттисков), которое, в свою очередь, целиком работает на российский рынок. Вряд ли будет правомерным сравнение полиграфкомбината «советского образца» и нынешнего. Если раньше достаточно небольшое количество наименований книг выходило огромными тиражами, то теперь все наоборот. Названий много больше, а тиражи... Тиражи целиком зависят от спроса.

Впрочем, сохранились и книги, выходящие массовым тиражом, - учебники для издательства «Народная асвета» по госзаказу. Но это не более 15% выпускаемой продукции. Оставшиеся пять процентов приходятся на прочие местные госиздательства. Тут нельзя не упомянуть о претензиях со стороны властей к комбинату: мол, для «Харвеста» у него цены ниже, чем для «своих». У полиграфистов свои и весьма основательные резоны - цены на свои услуги они должны держать такими, чтобы выдерживать конкуренцию с российскими коллегами. Иначе уйдет «Харвест», а с ним, как уже очевидно, уйдет и основная доля заказов. Как это отразится на занятости, налоговых выплатах, зарплатах рабочим, объяснять излишне. Тем более, что сырье - бумагу, картон, краски - поставляет из России заказчик.



Валерий Германов, генеральный директор Минского полиграфического комбината им. Я.Коласа

Сегодня на предприятии в две, а на некоторых участках и в три смены при пятидневной, а порой и шестидневной рабочей неделе трудятся 1338 человек. Средняя заработная плата за май составила 2 млн. 400 тыс. рублей. Задержки случались, но не более, чем на несколько дней. Однако нарастающий банковский кризис в стране не может не тревожить руководство комбината, пусть и ориентированного на российский рынок. Производственные мощности на плечах не перетащишь, и по большому счету достаточно благополучное состояние предприятия - за январь-май 1996 года объем производства по сравнению с тем же периодом прошлого года вырос на 5,9% (показатель по нынешним временам для госпредприятия отменный!); дебиторская и кредиторская задолженности практически отсутствуют - может пошатнуться от чисто внешних влияний общей экономической среды.

За последние шесть лет лизинг позволил приобрести комбинату необходимое оборудование английского и немецкого производства, без которого выпуск высококачественной книжной продукции был бы немыслим.

Что касается конкурентов, то так сложилось, что их у полиграфкомбината в Беларуси, можно сказать, и нет. Белорусский Дом печати специализируется, в основном, на газетах. Фабрика цветной печати - на плакатах, буклетах и цветных книжках. Говорить же всерьез о негосударственных полиграфических базах пока нечего.

В том, что комбинат жив и сравнительно неплохо себя чувствует, большая заслуга его генерального директора Валерия Ивановича Германова, возглавляющего предприятие последние семь лет. Нечастый случай, но на предприятии, похоже, любят своего директора. Во всяком случае, когда пошли слухи о снятии его с должности (за «чрезмерные», надо полагать, деловые качества), коллектив устроил митинг, решительно встав на защиту своего руководителя.

Вряд ли хозяйственникам в сегодняшней ситуации есть смысл задумываться о далеко идущих проектах. День простояли, и слава Богу. Полиграфисты на далекое будущее и не загадывают. Сейчас, например, мечтают о новой книговставочной машине (переговоры на этот счет уже ведутся), и не больше. Но и не меньше, так как она позволит существенно улучшить качество продукции. А значит - удержать имеющегося заказчика и, вполне вероятно, привлечь новых. И спокойно дожить до следующего юбилея.



Справка «БГ»: Первый лист-оттиск был отпечатан на комбинате 1 июля 1956 года. В 1963 году предприятие полностью освоило проектные мощности, доведя годовой выпуск до 50 млн. экземпляров книг и брошюр. В советские времена книжная продукция комбината, кроме продажи внутри Союза, экспортировалась в 53 страны. Книги, изготовленные на комбинате, участвовали во многих конкурсах, на республиканских, всесоюзных и международных выставках. Более двухсот изданий были награждены дпломами и грамотами. 12-томный выпуск Белорусской советской энциклопедии признан библиотекой ООН одним из лучших изданий в мире. Минский полиграфкомбинат имеет богатую историю и массу наград.

ИСТОРИЯ ВОПРОСА

«Ласковый» чай

«Я должен был пить много чая, ибо без него не мог работать. Чай высвобождает те возможности, которые дремлют в глубине моей души». *Л.Н.Толстой*

Недавнее появление на белорусском рынке московской фирмы «Майский чай» *(May Company)* со своей продукцией «Бухта Коломбо», «Русское чаепитие», «Корона Российской империи», «Бенгальский тигр» и другими сортами определило наш интерес к «чайной» теме. Основанная в 1991 году, компания, несомненно, претендует на былую славу российских чаеторговцев XIX - начала XX веков, а также на репутацию поставщиков качественного товара - в чайном деле как мало в каком другом важны традиции. Потому, наверное, еще одна фирма - *Messmer-Tee*, основанная в Германии в 1852 году, выбрала такой рекламный слоган: *«Времена меняются. Но не меняемся мы»*.

Вадим СЕХОВИЧ

Из варяг в греки

Русские познакомились с напитком в Северном Китае, откуда к нам и в Японию пришло слово «чай», в отличие от западного «ти», импортировавшегося из южных провинций. В XIX - начале XX века российские чаеторговые заведения предлагали покупателю китайские, индийские, японские, цейлонские и яванские чаи в самом широком ассортименте: от экзотических жемчужных до обыкновенных черных, расфасованных в цветные бумажные пакетики или в дорогие, специально привезенные с Востока чайницы. Долгое время появлению больших партий чая на внутреннем российском рынке препятствовала дороговизна перевозки. Путь действительно был труден и утомителен: на лошадях - через Монголию и Сибирь, где главным перевалочным пунктом стала расположенная на китайско-российской границе Кяхта, через Иркутск и Томск - на знаменитую Ирбитскую ярмарку, где чай скупался уфимскими, кунгурскими и пермскими оптовиками. Остатки прибывали «к Макарию» - Нижегородской ярмарке.

В середине 80-х годов прошлого века с открытием восточной линии Добровольного флота доставка чая морским путем в Одессу оказалась в несколько раз выгоднее, и древний торговый путь мог бы просто зачахнуть в течение нескольких лет, если бы не вмешалось правительство. Оно урегулировало тарифы, предоставив примерно равные возможности кяхтинским и одесским предпринимателям: байховые чаи в основном шли морем, а кирпичные - традиционно через Сибирь. С начала XX века, когда в российском импорте стали играть все большую роль цейлонские чаи, морские перевозки значительно увеличились. На Цейлоне успешно действовали русские фирмы, например, «Чоков, Щербачев и К», которые заключали сделки непосредственно с плантаторами, минуя английских посредников. Но главным мировым и российским экспортером чая был все же Китай, хотя его доля в торговле неуклонно снижались.

«Захрустели пухлые кайзерки, Задымился ароматный чай...»

Черный чай был основным предметом российского импорта. Байховые и кирпичные, объединяемые под этим названием, составляли в нем примерно равные доли. Последний, популярный у тибетцев, которые употребляли его вместе с солью, молоком и маслом, в России продавался калмыкам и другим степным народам. Ввозился для Средней Азии и Туркестана зеленый чай из Японии - светло-желтый терпкий напиток, а также небольшое количество плиточных чаев, выделывавшихся на фабриках из пыли черного чая. Редкостью были цветочные и желтые чаи, покупаемые русскими купцами в Фучжоу и Кантоне, экзотикой - жемчужный чай, листья цвета индиго, свернутые трубочкой. Своим необычным вкусом он способен был порадовать лишь истинного гурмана. Уже тогда российские купцы создали торговые марки своих чаев. Учитывался сорт чая, место произрастания, климат, добавки и даже качество воды на месте потребления чая. «Клиент всегда прав», и клиент требовал устойчивого вкуса, «фирменного чая». Например, у Высоцкого - «Красненький», «Императорский», «Ароматический», «Серебристый аромат»; у Дубинина - «Семейный» и «Царская роза»; у Губкина - просто «Китайский N 1» или «Китайский N 4».

(Окончание на стр. 26)

АВТОРЫНОК. НОВОСТИ

Соединение невозможного VOLKSWAGEN VR6

Для тех, кто предпочитает нечто выходящее за рамки обыденности и умеет ценить типичные возможности «Фольксвагена»

Давно канули в Лету времена, когда автомобили были величавы и громоздки, и нам было абсолютно все равно, таскать ли сзади маленькую цистерночку с топливом или постоянно думать о том, что бензин из бака выливается быстрее, чем в него вливается. Меняются со временем представления о комфорте - все более и более значимыми становятся функциональность, оптимальное соотношение размера машины и потребления топлива, повседневных расходов и обилия дополнительного оборудования, наличия места для парковки и размера двери.

Все больший вес в нашей жизни приобретает соединение компактности, небольшой стоимости и комфорта - мир становится более открытым и подвижным, и нам необходимо относиться к нему соответственно.

Мировым автомобильным гигантам приходится вкладывать огромные средства в научные изыскания, чтобы постоянно предлагать покупателю все больший набор возможностей за те же деньги. Не остался в стороне от этих веяний, разумеется, и знаменитый концерн *Volkswagen*. Можно говорить о его участии в различных конкурсах, приводить специфические оценки известных специалистов и изданий, характеризующие популярность той или иной марки, убеждать в ценностях, определяющих разумные предпочтения, но факт остается фактом: значимость и важность идей, заложенных концерном в свои автомобили, подтвердилась более 3.500.000 раз в прошлом году - столько автомобилистов отдали предпочтение машинам именно этой торговой марки. Как ни банально звучит - они заплатили деньги.

Почему же они это сделали?

Попытаемся объяснить - рассказать о, казалось бы, невозможном, но в то же время абсолютно осязаемом и реальном сочетании эксклюзивности, комфорта, небольших повседневных расходов на эксплуатацию, надежности и элегантности стиля и духа в серии автомобилей *Volkswagen VR6*.

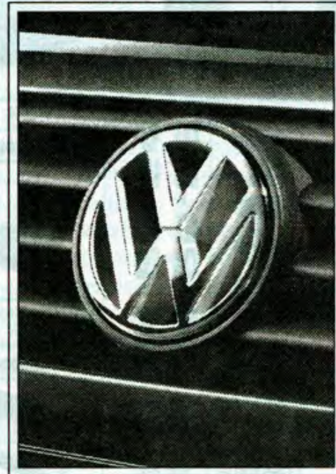
Не стоит, думается, много говорить о том, что каждый из нас старается продолжить себя в окружающем мире. И в этом, безусловно, помогает ***мой*** автомобиль. Мы придумываем ему ласковые имена, мы холим и лелеем его, мы дорожим им, мы любим его. И он отвечает нам тем же - дарит ни с чем не сравнимое чувство восторга, упоения скоростью и уверенностью. Он говорит за нас, даже когда нас нет рядом. *VR6* - источник ощущений на любой вкус. Опробовано на практике и можно смело утверждать - немногие машины, распространенные в Беларуси, способны «сделать» *VR6* со старта да и вообще.

С первого взгляда автомобили со знаком *VR6* практически не выдают заложенных в них удивительных возможностей. Хотя, безусловно, лак металлик или перламутр (более 13 лаковых оттенков), придающий автомобилю внешний лоск, очень идет этим машинам.

VR6 позводляет ощутить высшую степень комфорта и безопасности. Истинные возможности этого автомобиля сразу могут определить только знатоки. «Темная лошадка». Но его рискованную и полную уверености в себе натуру выдают широкопрофильные шины 205/50 R 15 с дисками *BBS* из легкоплавного сплава, сдвоенные фары, полузатемненные задние фонари, значок *VR6*. Не менее приятно тихое урчание силовой установки: поперечно расположенный двухрядный шестицилиндровый двигатель объемом 2,8 л и мощностью 174 л.с. позволяет достигать скорости 100 км/ч за 7,8 сек (а существует возможность заказать и *Golf* или *Passat Variant* со 190 л.с. под капотом и объемом двигателя 2,9 л в полноприводной модификации). Высокий крутящий момент обеспечивает отличную приспособляемость к нагрузкам (235 Н/М). Вы можете быть уверены в том, что этот автомобиль никогда не подведет вас при любом маневре на дороге: антиблокировочная система тормозов с электронной блокировкой дифференциала. Автомобиль в считанные секунды реагирует на проскальзывание колес и буквально выстреливает, мгновенно достигая 60 км/ч уже на первой передаче. 174 л.с. способны прокрутить колеса даже на второй и на третьей передаче.

Не менее изумителен *VR6* и изнутри - дорогие ткани, точность обработки и тщательно продуманные, функционально обусловленные элементы комплектации позволяют судить о качестве этого автомобиля: термотонированные стекла, которые не позволят нагреваться салону автомобиля в жаркую погоду, а пакет-кондиционер *Climatronic* позволяет создать и поддерживать заданную температуру и получать все удовольствия от автомобиля в пути. (Заметим в скобках - даже в такой эксклюзивной комплектации проявляется функциональность заложенных идей - система *Climatronic* снабжена специальной возможностью экономии - отключается непрерывная подача воздуха извне в салон, что позволяет экономить расход топлива без ущерба для работы кондиционера.)

Комфорт и безопасность можно в полной мере ощутить и благодаря огромному количеству мелочей, таких необходимых и приятных: регулируемые электрически по высоте передние сидения (по вашему желанию они могут быть кожаные в серийной комплектации с устройством обогрева) с легко обнаруживаемыми приводными ручками у основания, которые позволяют вам устанавливать необходимый профиль спинки, угол наклона сиденья по отношению к рулевой колонке и многое другое. Боковые ограничители плотно охватывают ваше тело, создавая чувство уверенности, мощи и тесного единения с автомобилем в одно целое, а дополнительная регулировка рулевой колонки по высоте дает необходимое сочетание анатомического положения, удаленности до панели приборов и оптимального обзора.





Удобные включатели электропривода стекол позволят вам легким прикосновением, не поворачивая голову, приспустить стекла (одно прикосновение - стекла опускаются на 5 миллиметров), а совсем рядом, под рукой, вы найдете включатель электропривода обогреваемых внешних зеркал заднего вида (на стороне водителя зеркало имеет несферическую поверхность, чтобы не было «мертвых» углов). Система централизованного запирания замков с блокировкой и особой защитой от взлома... Мультифункциональный датчик (бортовой компьютер), мгновенно выдающий информацию о расходе топлива, средней скорости и времени в пути, температуре масла и воздуха снаружи, указывающий срок сервисного обслуживания... Даже если вы не собираетесь оставлять автомобиль внукам, вам все равно необходимо знать, что, помимо фирменной антикоррозионной обработки днища и полостей, автомобиль к тому же еще и частично оцинкован. Это еще один факт в объяснение того, почему «фольксваген» так медленно дешевеет с увеличением срока своей «бэушности».



Volkswagen Golf VR6



Ничто не мешает испытывать радость от вождения на *VR6*, но, постоянно чувствуя мощность 174 л.с., не стоит забывать и еще о не менее важном - **системе безопасности**: *airbag* для водителя и пассажира, устанавливаемый серийно; фирменная система регулируемых по высоте передних ремней безопасности, действующих не только фрикционно, но и с помощью специального устройства, прижимающего вас к сиденью в критический момент, телескопическая травмобезопасная рулевая колонка, складывающаяся при аварии; усиленные боковые профили в дверях; специальное спортивное шасси *Fahrwerk-Plus* - все это обеспечивает максимально возможный сегодня уровень безопасности, превосходящий по некоторым пунктам требования стандартов безопасности США.

И еще к вопросу о безопасности: все автомобили оснащены серийной противоугонной системой в замке зажигания - двигатель может быть заведен только оригинальным ключом «фольксваген», занесенным в память компьютера автомобиля.

Комфорт мы оценили, повернем же теперь ключ в замке зажигания, и ожившие огоньки на приборной панели скажут нам, что все готово. Кожаное рулевое колесо практически невесомо - в том смысле, что его можно вращать даже мизинцем. Приятное впечатление оставляет и панель рабочего места водителя: все разработано с учетом эргономики и располагает к приятной спокойной езде, все рычаги, включатели и регуляторы находятся в непосредственной близости и удобны для управления. Автомобиль, безусловно, маневренен и очень подвижен. Специальная подвеска, оптимальная для борьбы выбоинами на наших дорогах, в скоростном режиме полностью раскрывает свой спортивный характер, особенно это ощущается на поворотах. Когда пройден барьер 200 км/ч, еще раз оцениваешь возможности этого автомобиля - устойчивость, мягкость в управлении. Пятиступенчатая коробка передач рационально реализует возможности двигателя. Обратимся к цифрам:

разгон до 100 км/ч:

Golf VR6 - 7,8 секунды,

BMW 840 Ci - 7,4 сек.,

Ford Proba 24V - 8,5 сек.,

Audi A6 (2.8) - 8,0 сек.

Таковы в целом возможности, заложенные в каждом «фольксвагене» и проявляющиеся в наибольшей степени в эксклюзивной серии *VR6*. Возможности огромны: спортивный и независимый, полный уверенности в себе, знаменитый *Golf*; Самый продаваемый седан в Беларуси, компактный и ненавязчивый *Vento*; вместительный, элегантный, сдержанный представительский *Passat* в своей удивительной прослойке спортивных универсалов - полноприводной модификации с объемом двигателя 2,9 л (190 л.с.) и самым длинным названием - *Passat Variant VR6 Exclusive Syncro*.

В зависимости от того, для каких целей вы покупаете себе автомобиль, вам и решать, что лучше. Но в одном вы должны быть уверены всегда: современность применяемых технологий, высочайший уровень комфорта и надежности плюс функциональность, позволяющая соединять несовместимое: большую мощность и экономичность в потреблении топлива, неприхотливость в обслуживании и высочайший уровень оснащенности и доведенности технического исполнения. И это - идеальное сочетание.

Официальный дилер *Volkswagen AG* в Республике Беларусь - «Атлант-М»
Тел.: (017) 246-68-90 (представительство), факс: (017) 240-67-39

УСЛУГИ • ТОВАРЫ • ЦЕНЫ

• Копировальные аппараты

ДИЛЕР N1 XEROX В БЕЛОРУССИИ

BelFort

НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФИРМА

МОДЕЛЬ		ПРИМЕЧАНИЯ	гар	ЦЕНА	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
RANK XEROX	• 5220	А4, 5ppm, 500 в месяц, склад	12	?	БЕЛФОРТ	34-20-52 34-20-54
	• 5009	А4, 8ppm, 2000 в месяц, склад	12	?		
	• 5009 RE	B4/A4, 8ppm, 2000 в месяц, склад	12	?		
	• 5310	B4/A4, 8ppm, 3000 в месяц, склад	12	?		
	• 5614	B4/A4, 14ppm, 6000 в месяц, склад	12	?		
	• 5316	А3, 13ppm, 6000 в месяц, склад	12	?		
	• 5317	А3, 16ppm, 10000 в месяц, склад	12	?		
	• 5621	А3, 21ppm, 12000 в месяц, склад	12	?		
	• 5328	А3, 28ppm, 10000 в месяц, склад	12	?		
	• 5334	А3, 34ppm, 15000 в месяц	12	?		
	• 5343	А3, 43ppm, 15000 в месяц, склад	12	?		
	• 5352	А3, 52ppm, 20000 в месяц	12	?		
	• 5380	А3, 80ppm, 100000 в месяц	12	?		
	• 5385	А3, 80ppm, 100000 в месяц, склад	12	?		
	• 2515	АО, инженерная система	12	?		
	• 3030	АО, инженерная система	12	?		
	• 5765 Majestik	А3, 30ppm, полноцветный копир. апп., склад	12	?		
SHARP	• Z-20	А4,	9	5987т.р.	ВКЛ	685-289
	• Z-25	А4, автоподача	9	6995т.р.		
	• SF2116	А3, автоподача, масштабирование 64-129%	12	?		
LANIER	• LANIER (сервис 10 лет)	копиры от 10 до 100 коп/мин	12	?	GRENADA официальный дистрибутор	365-936 368-641
	• 5010 MFD	ксерокс/факс/лаз.принтер/10 ppm, 300 dpi	12	?		
	• 1160 MFD	ксерокс/факс/лаз.принт./сканер/6ppm,300dpi	12	?		

• Ризографы

ДИЛЕР RISO BelFort В БЕЛОРУССИИ

ПО ВОПРОСАМ РАЗМЕЩЕНИЯ ВАШЕЙ ИНФОРМАЦИИ В РАЗДЕЛЕ "УСЛУГИ, ТОВАРЫ, ЦЕНЫ" ОБРАЩАТЬСЯ ПО Т./Ф. 236 096.

МОДЕЛЬ		ПРИМЕЧАНИЯ	гар	ЦЕНА	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
RISO	• RA 4050	60-120 ppm, прот.сканер, 300x400	12	?	БЕЛФОРТ	34-20-52 34-20-54
	• RA 4300	60-130 ppm, планш.сканер, масшт.,300x400	12	?		
	• RA 5900	60-130 ppm, планш.сканер, масшт.,400x400	12	?		
	• RA 6300	А3, 60-120, планш.сканер, масшт.,400x400	12	?		
	• GR 1510	наст, модель, прот.сканер, масшт.,300x400	12	?		
	• GR 1700	60-130 ppm, прот.сканер, масшт.,300x400	12	?		
	• GR 1750	60-130 ppm, прот.сканер, масшт.,400x400	12	?		
	• GR 2710	60-130 ppm, планш.сканер, масшт.,300x400	12	?		
	• GR 2750	60-130 ppm, планш.сканер, масшт.,400x400	12	?		
	• GR 3750	А3, 60-120, планш.сканер, масшт.,400x400	12	?		

• Пишущие машинки

ДИЛЕР OPTIMA В БЕЛОРУССИИ

BelFort

ПО ВОПРОСАМ РАЗМЕЩЕНИЯ ВАШЕЙ ИНФОРМАЦИИ В РАЗДЕЛЕ "УСЛУГИ, ТОВАРЫ, ЦЕНЫ" ОБРАЩАТЬСЯ ПО Т.Ф. 236 096.

МОДЕЛЬ		ПРИМЕЧАНИЯ	гар	ЦЕНА	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
OPTIMA	• SC 120	рус./бел., 8 kb RAM, 360 mm	12	?	БЕЛФОРТ	34-20-52 34-20-54
	• SC 130	рус./бел./лат., 8 kb RAM, 360 mm	12	?		
	• SC 160	рус./бел., 32 kb RAM, дисплей, 360 mm	12	?		
	• SC 140	рус./бел., 32 kb RAM, дисплей 4 стр., 330 mm	12	?		
	• SC 170	рус./бел./лат, 32 kb RAM, дис. 4 стр., 330 mm	12	?		
	• SP 520	рус./бел., 330 mm	12	?		
	• SP 523	рус./бел./лат, 330 mm	12	?		
	• SP 524	рус./бел., дисплей, 32 kb RAM, 330 mm	12	?		
	• SP 528	рус./бел., писплей, 32 kb RAM, 330 mm	12	?		
	• SP 50	рус./бел., 330 mm	12	?		
	• SP 51	рус./бел., 330 mm	12	?		
	• SB 220	А3, рус.	12	?		

ЭКСПРЕСС-ИНФОМАЦИЯ

ПРИМЕЧАНИЯ	ЦЕНА	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
• Продается фирма	?	организация	228-012

Напоминаем, что виды разделов определяются видами Ваших товаров!
Последний срок подачи информации в очередной номер - не позднее пятницы 14.00

• Принтеры лазерные цветные

NEW HP COLOR LASERJET A3/300dpi/8RAM

ПО ВОПРОСАМ РАЗМЕЩЕНИЯ ВАШЕЙ ИНФОРМАЦИИ В РАЗДЕЛЕ "УСЛУГИ, ТОВАРЫ, ЦЕНЫ" ОБРАЩАТЬСЯ ПО Т./Ф. 236 096.

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	гар	ЦЕНА	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
XEROX • 4900	A4,1200x300dpi,RAM12MB до 48MB, склад	12	?	БЕЛФОРТ	342-052, 342-054

• Принтеры лазерные

ПО ВОПРОСАМ РАЗМЕЩЕНИЯ ВАШЕЙ ИНФОРМАЦИИ В РАЗДЕЛЕ "УСЛУГИ, ТОВАРЫ, ЦЕНЫ" ОБРАЩАТЬСЯ ПО Т./Ф. 236 096.

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	гар	ЦЕНА	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
XEROX • 4505/4510	A4,600x600 dpi, RAM 2MB до 16MB, склад	12	?	БЕЛФОРТ	342-052, 342-054
XEROX • 4520	A3,600x600 dpi, RAM 4MB до 52MB, склад	12	?		342-052, 342-054

• Телефаксы

НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФИРМА

ПО ВОПРОСАМ РАЗМЕЩЕНИЯ ВАШЕЙ ИНФОРМАЦИИ В РАЗДЕЛЕ "УСЛУГИ, ТОВАРЫ, ЦЕНЫ" ОБРАЩАТЬСЯ ПО Т./Ф. 236 096.

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	гар	ЦЕНА	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
PANASONIC KX-F130BX	сертификат РБ	12	4960т.р.	ВКЛ	685-289
PANASONIC KX-F700	сертификат РБ	12	5625т.р.		

• Радиотелефоны сотовой связи

НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФИРМА

SANYO CLT75
900мГц, 2 трубки, интерком

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	гар	ЦЕНА	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
MAXON, NOKIA, BENEFON	подключенные сотовые радиотелефоны	12	от 899	ВКЛ	685-289

• Картриджи

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	ЦЕНА	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
LAMBDA для матричных принтеров EPSON, OKI, STAR, FUJITSU, доставка		от $3	МЕДХОР	220-23-56, 8-0172-10-43-16
Для струйных принтеров HP DJ, CANON, EPSON, доставка		от $20		
Для лазерных принтеров HP LJ, доставка		от $93		
Картридж	HP Laser Jet 4L/4P	95	ИНФОТРОНИК	648-928
Картридж	HP Laser Jet 5L	95		
Картридж	HP Laser Jet 4/4M/4+/4M+	120		

• Бумага

BelFort

ПО ВОПРОСАМ РАЗМЕЩЕНИЯ ВАШЕЙ ИНФОРМАЦИИ В РАЗДЕЛЕ "УСЛУГИ, ТОВАРЫ, ЦЕНЫ" ОБРАЩАТЬСЯ ПО Т.Ф. 236 096.

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	ЦЕНА	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
XEROX BUSINESS	А3, 80 г/м, склад	15	БЕЛФОРТ	34-20-52 34-20-54
XEROX BUSINESS	А4, 80 г/м, склад	5.5		
XEROX COLOTECH	(для полноцветн. ксероксов), А3, 90 г/м, склад	40		
XEROX COLOTECH	(для полноцветн. ксероксов), А4, 90 г/м, склад	20		
XEROX SYMPHONY	А3, 80 г/м, цветная, склад	14		
XEROX TRANSPARENSIES	А4, прозрачные пленки для ксероксов и принтер.	от 35		
БУМАГА KRPA	самокопир., 2,3-7 слоев, белая/цветная	?	GRENADA	365-936 368-641
БУМАГА KRPA	для платежек, 3 слоя, белая, 750 компл.	?		
БУМАГА	A4/A3, DATA COPY, белая/цветная	?		
KYMCOPY	А4, 500 листов, 80г/м.кв., Финляндия, доставка	$5.3	МЕДХОР	220-23-56, 8-0172-10-43-16
KYMNOVA	А4, 500 листов, 75г/м.кв., Финляндия, доставка	$5.1		
KYMULTRA	А4, 500 листов, 80г/м.кв., Финляндия, доставка	$5.6		
KYMLUX	А4/А3, 500 листов, 80г/м.кв., Финляндия, доставка	$5.5/10.4		
ЛБК-1-210/420x12"	2000 листов, перфорация, стопа, доставка	$16/25		
ЛБК-1-420/390x12"	2000 листов, перфорация, стопа, доставка	$32		
DRESCHER 240x12"/16"	2,3,4,5-слоев, самокопировальная, доставка	от $55		
Лента для кассовых апп.	38,40,44,57,2-57,69,76,2-76мм, доставка	от $0.22		
Бланки накладных ТН-2	для ПЭВМ, 600 шт., по 3 экз., доставка	$66		

САЛОН. НОВОСТИ

Sale! Распродажа!

Мы пока еще не привыкли к тому, что в разгар лета начинаются распродажи коллекций одежды сезона весна-лето. Для европейцев же это нормальная практика. Ведь в августе начинается поступление моделей коллекции сезона осень-зима. Так что поторопитесь пройтись по магазинам, ведь большая часть лета впереди.

Boutique KAMILA

В бутике рспродажа началась с 30-процентного снижения цен на модели, поступавшие первыми в весенне-летних коллекциях *Escada* и *BOSS*. Сегодня можно купить женскую одежду из 9 тем: «Городской стиль», «Новый розовый», «Перламутровый мазок» или «Маленькая леди», «Цветущий сад», «Пассаж в Индию», «Техно-бит», «Лето на Санторини», «Дождь в джунглях», «Фруктовый коктейль»

Модели темы «Городской стиль» - это классика, сдержанность, торжественность. Основная гамма - «соль с перцем». Вашу элегантность подчеркнут полуприталенные или приталенные жакеты, которые можно соединить с брюками или юбкой, выполненными как в классическом, так и в более свободном стиле. Классический покрой позволит вам одинаково великолепно выглядеть и на работе, и в театре, и в ресторане.

Очаровательны женственные комплекты темы «Маленькая леди», выполненные в стиле 60-х годов. Они - для романтических женщин. Кокетливые-игривые короткие жакеты подчеркнут достоинства вашей фигуры. Их легко комплектовать с короткими платьями и длинными юбками, любого покроя брюками.

Можно много говорить о моделях из других тем, но лучше самой посмотреть и купить. Выбор такой, что можно воплотить в жизнь любую вашу мечту о новом наряде. Приятно, что по задумке дизайнеров модели различных тем легко сочетаются по цветовой гамме, поэтому ваша фантазия может быть безграничной - творите себя сами.

В бутике можно сразу подобрать и необходимые вам аксессуары. Цены на платки, сумочки и перчатки, созданные в стиле коллекции, снижены на 30%. Подешевле можно купить и некоторые модели женской обуви (цены снижены на 50%).

Впервые в бутике в этом сезоне появилась коллекция «от кутюр»: нежные подвенечные платья, изысканные вечерние платья и костюмы. На модели «от кутюр» цены снижены на 15%.

Шикарный подарок для мужчины - снижение цен на обувь *Allen Edmonds* и *Pensato* на 50%. На мужскую одежду из коллекции *BOSS* цены снижены на 30%. В коллекции представлено несколько линий: «Вкус ретро», «Шарм 40-х», «Новые романтики» и «Ностальгия по модерну».

Распродажа продлится до конца июля, но лучше поспешить. Сегодня у вас больше шансов скомплектовать понравившиеся модели, а завтра сделать это будет уже гораздо сложнее. Приятных покупок!

ИСТОРИЯ ВОПРОСА

«Ласковый» чай

(*Окончание. Начало на стр. 24*)

Увлечение начала века в российском обществе какао сменилось пристрастием к кофе. Но чай всегда оставался популярнейшим, а главное - общедоступным напитком для всего населения, хотя цены на него в России из-за высоких таможенных тарифов были почти в два раза выше европейских. Из Москвы, чайной столицы империи, огромным российским рынком заправляли семь акционерных обществ. На их долю в 1913 году приходилось 28,5 млн. рублей акционерного капитала (на долю остальных - 1,9 млн. рублей) и 80% чаеразвесочных фабрик.

«Чайные киты»

Фаворитами на чайном рынке были Торгово-промышленное Товарищество «Алексея Губкина преемн. А.Кузнецов и К» и «Товарищество чайной торговли «В.Высоцкий и К». Вместе они обслуживали почти 2/3 чайного рынка России и являлись не только крупнейшими акционерными предприятиями в своей отрасли, но и в целом в стране.

Фирма Губкина - Кузнецова в 1914 году состояла из оптовых закупочных контор в Шанхае, Коломбо, Калькутте, на Яве, фабрики в Ханьжоу, чаеразвесок в Москве, Одессе, Тюмени, Самарканде и Иркутске, конторы в Лондоне. Она достойно следовала девизу, сформулированному еще основателем Алексеем Семеновичем Губкиным: ***«Наилучший продукт по дешевой цене в любое время, в любом месте»***. 35 складов в городах империи не давали ни малейшего повода усомниться во всемогуществе компании. Сказочные доходы, приносимые бизнесом, позволяли владельцам фирмы быть в числе самых богатых людей России и даже Европы. К примеру, внуку основателя «Алексея Губкина преемн. А.Кузнецов и К « Алексею Григорьевичу Кузнецову принадлежала яхта «Форос», вторая по величине и великолепию в мире среди частных яхт.

На фабриках Москвы, С.-Петербурга, Челябинска, Коканда, Одессы и Сретенска «Высоцкий и К» клеймили металлические чайницы и изящные японские коробочки с чаем своей торговой маркой - бегущим по волнам корабликом. В XX веке продукция фирмы стала излюбленным предметом для фальсификаторов, и поэтому фабриканты настойчиво просили покупателей обращать внимание на этот знак. Товарищество состояло поставщиком царской семьи и его Императорского Величества Шаха Персидского. Отделения фирмы находились в Минске и Вильно.

В предвоенные годы, все смелее выходя на мировой рынок, российс-


Товарищество Чайной Торговли
В. ВЫСОЦКІЙ и К°.
ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ ЧАЕМЪ.
Основной капиталъ 10.000.000 рублей.
Запасный капиталъ 1.100.000 рублей.
Капиталъ погашенія недвиж. имущ. 598 470 р. 01 к.
Годовой оборотъ около 40.000.000 рублей.
ПРАВЛЕНІЕ ВЪ МОСКВѢ,
Лубянско-Ильинскія Торговыя Помѣщенія, подъѣздъ № 3.
ОТДѢЛЕНІЯ ВЪ:
Одессѣ, С.-Петербургѣ, Варшавѣ, Вильнѣ, Минскѣ, Ригѣ, Архангельскѣ, Ярославлѣ, Нижнемъ-Новгородѣ, Казани, Самарѣ,
Саратовѣ, Уфѣ, Астрахани, Харьковѣ, Ростовѣ на Дону, Симферополѣ, Тифлисѣ, Ташкентѣ, Кокандѣ, Челябинскѣ, Курганѣ,
Петропавловскѣ, Омскѣ, Томскѣ, Ново-Николаевскѣ, Иркутскѣ, Перми, Екатеринбургѣ, Семипалатинскѣ, Владивостокѣ, Нижегородской ярм., Ирбитской
РАЗВѢСОЧНЫЯ ФАБРИКИ ВЪ:
Москвѣ, Одессѣ, С.-Петербургѣ, Челябинскѣ и Кокандѣ
Телеграфный адресъ: „Кораблик".

кие чаеторговцы стали конкурировать даже с англичанами - признанными авторитетами чайного дела. Донесения английского консула из Персии явствуют об упадке влияния англичан и благоприятном состоянии дел у московских фабрикантов. Называются наиболее крупные фирмы, являвшиеся конкурентами англичан: *«чаи идут Губкина, Попова, но преимущественно Высоцкого»*. В те годы Россия отвоевала себе нишу в чайном рынке и уход ее после октябрьского переворота 1917 года нарушил стабильность мировой торговли. В начале века Россия потребляла 22% поставляемого к мировому столу чая, занимая вторую позицию. Но по потреблению на душу населения она находилась лишь на четвертом месте после Великобритании, Голландии и США, и это несмотря на знаменитые московские чаепития.

Однако вернемся к московским «чайным китам». Русское товарищество для торговли чаем «Караван» было единственным среди семи компаний, созданным на иностранные капиталы. Точнее - на немецкие. Перловскую же, как и боткинскую фирмы причисляли к пионерам чайного дела в России. Перловы являлись одним из самых древних купеческих родов Москвы. В 1887 году по случаю столетия фирмы они получили дворянство и герб, на котором был изображен чайный куст. В дореволюционной России существовали две перловские фирмы, возникшие после разделения дела в 1840 году, и обе они входили в число лидеров своей отрасли. Уже упомянутый выше Торговый дом «Василий Перлов с Сыновьями» в середине 90-х годов преобразовался в акционерное общество. Масштабы его деятельности были колоссальны: в империи работало 90 магазинов, он являлся поставщиком российского и австрийского императоров, румынского короля, князя черногорского и герцога Нассауского. Что касается второй фирмы Сергея Перлова, то она акционировалась перед войной, в 1912 году. Ее позиции особенно были сильны в Москве, где действовали 15 магазинов.

Боткины - самая знаменитая «чайная» фамилия. Начало их бизнесу положил Петр Кононович, который поселился в Москве в 1800 году, а уже в следующем отвесил свою первую партию чая. Впрочем, коммерция не полностью овладела умом и душой его потомков. Наверное, ни одна купеческая семья не дала России столько выдающихся личностей: врачей, искусствоведов, дипломатов, меценатов...

Фирма братьев Поповых знаменита тем, что стала одной из основоположниц русского чаеводства в Закавказье. В конце XIX века она приобрела 105 тыс. десятин земли в Кутаисской губернии и под Батуми, построила фабрику и даже наладила экспорт грузинского чая в США. Но общий кризис заставил компанию «Бр. К. и С.Поповы» прекратить свои опыты с грузинскими чаями.

Помимо «китов», в Москве существовало еще около полусотни торговых домов и частных фирм, занимавшихся сбытом чая.

«Неудобный» товар

В 1917 году было нарушено ровное течение чайной истории Москвы. И ответ на вопрос: сумеет ли «Майский чай» и другие московские фирмы возродить чаеторговые традиции древней столицы? - даст лишь будущее. Кстати, немецкая газета *Die Welt*, характеризуя состояние мирового чайного рынка в 1995 году, пишет: *«Мировой рынок сможет лишь тогда прийти в норму, когда восточноевропейские страны, такие, как Россия, будут иметь возможность импортировать столько чая, сколько они вывозили в 80-е годы»*.

Между тем, несмотря на солидные барыши, чай нельзя отнести к удобному коммерческому товару, на котором можно быстро сделать деньги: каждая плантация поставляет чай определенного качества, из года в год, от урожая к урожаю происходят колебания. Сегодня 37 стран мира имеют чайные плантации. В чайном деле как нигде необходимо коммерческое чутье, но еще больше требуется опыт, чтобы вовремя собрать урожай, выбрать лучшие сорта, сочинить (именно сочинить!) напитки, удовлетворяющие вкусы самых разных и самых прихотливых покупателей. Иначе говоря, необходим талант. Поэтому чайное дело - это искусство, а искусство доступно избранным.

А что остальным? Просто наслаждаться ароматным тонизирующим напитком. Ведь согласно одному из китайских преданий, чай появился из век святого Дармы, заснувшего во время поста и из-за этого в гневе вырвавшего и бросившего их в землю. Они превратились в растение, настой листьев которого помогает бороться и со сном, и с усталостью, и с плохим настроением. А чай как был чаем, так им и остался. И поэтому высказывание одного из китайских императоров 4000-летней давности так перекликается со словами Льва Толстого: *«Чай пробуждает хороший дух и мудрые мысли. Он подкрепляет характер. И если ты подавлен, ободрись чаем»*.

Материал предоставлен Агентством «ГЕРОНТ-А»

ЛЕТНИЕ ПУТЕШЕСТВИЯ



СТРАНА	МАРШРУТ	ВИД ТУРА	ЦЕНА	ТЕЛЕФОН	ПРЕДЛОЖЕНИЕ
ИТАЛИЯ	предместье Рима, Чесенатико	отдых,	от $395 от $530		
БОЛГАРИЯ	Несебр, Созопл	отдых, детский отдых	от $250 от $398	34-82-23 76-97-07	БЕЛ-ОРИЕНТИР
ГРЕЦИЯ, ПРИБАЛТИКА, ЧЕХИЯ, УКРАИНА		по справке	по справке		
ЧЕХИЯ	курорт Слоуп	отдых, детский отдых	от $220	26-46-27 20-80-66 77-77-52	ТРЭВЕЛ
ВЕНГРИЯ	оз.Балатон	отдых,	$290		
ИТАЛИЯ, САН-РЕМО, АНТАЛИЯ				39-07-44 33-99-41 (веч.)	ОЛЬДАМАР
ТУРЦИЯ	Кушадасы	отдых,	от $690 до $950		РАМПО-ТУР
БЕЛАРУСЬ	Нарочь, панс."Спутник"	отдых,	2290000 руб.	22-30-02	
ФРАНЦИЯ	Прага-Париж-Берлин	экскурсии	от $335		
УКРАИНА	Алушта Севастополь	отдых, семейный отдых	от $115 + дорога	26-96-55	СЯБРЫ ТУРЫСТА
ГРЕЦИЯ	Паралия, Халкидики	отдых,	от $490	31-44-81 (0152)44-31-57 (0152)44-02-41	ДАБАККО-ТУР
БОЛГАРИЯ	Золотые пески, Солнечный берег	отдых,	от $290 от $415		
КРЫМ	Ялта, Песчаное, Коктебель и др.	отдых,	от $270 + дорога	69-19-13	
УКРАИНА	Одесская обл., пансионат "Судоремонтник"	отдых на море	$150+дорога	63-06-04 (вечером)	
БОЛГАРИЯ	Несебр, Албена,	отдых,	от $360		АКСМ
ТУРЦИЯ	Анталия, Измир (Кушадасы) Курорт на Эгейском м.	отдых,	от $595-1065 от $520-980	27-31-46 27-73-45 37-64-53	
ГРЕЦИЯ	Крит, Паралия-Катерини	отдых,	от $795 от $490		
ЧЕХИЯ, БОЛГАРИЯ, ТУРЦИЯ, Одесская обл.		отдых, детский отдых	по справке		
ИСПАНИЯ	Побер. Коста-Дорада о.Майорка, о.Тенерифе	отдых,	от $600	20-03-81 20-07-82	ВИАХЕС-ИСПАНО
ИСПАНИЯ	Коста-Браво	отдых,	регулярно от $650	26-84-90 26-83-47	КОНТУР
ЧЕХИЯ	Прага, Кутна Гора, Карловы Вары	отдых, экскурсии	от $150 автобусы "MERSEDES"	53-74-97	Экотур-6
ФРАНЦИЯ, Париж Лондон,					
ЛАТВИЯ, ЛИТВА, ГЕРМАНИЯ, БОЛГАРИЯ (визовая поддержка)			по справке	26-50-42 (8-0172)105536	ЛатИнСервис
УКРАИНА	Крым	отдых,	от $130 + дорога	54-01-61	ФилТи
ЛИТВА	Паланга Куршская коса	отдых,	от $126 + дорога		

По вопр. размещ. Вашей информ. в разделе "Летние путешествия" обращаться по т.:234-82-23, 232-49-54, 276-97-07; Инга Шимко (тел. в табл. без ук. кода - минские/0172/)

РОССИЯ

Авиакомпании «Аэрофлот» и «Трансаэро» подписали меморандум о совместной деятельности

Генеральный директор одной из крупнейших авиакомпаний России «Аэрофлот-Российские международные авиалинии» Евгений Шапошников и руководитель негосударственной российской компании «Трансаэро» Александр Плешаков подписали меморандум о совместной деятельности. Как заявил президент «Трансаэро» А.Плешаков, заключенное соглашение предполагает тесное сотрудничество авиакомпаний в области повышения безопасности полетов, предоставления пассажирам большего спектра услуг, развития самолетно-моторного парка.

«Интерфакс»

КОМПАНИИ

BMW меняет режим работы

Для многих крупных многонациональных компаний одним из факторов повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции становится снижение издержек производства. В первую очередь это касается снижения затрат, связанных с оплатой труда, ибо, в отличие от постсоветстких стран, эта статья в экономически развитых странах является одной из основных составляющих конечной цены продукции. Журнал «Трудовой мир», издаваемый Международной организацией труда (МОТ), рассказывает о том, как проблема снижения таких издержек решается на предприятиях одного из лидеров автомобильной промышленности Германии, концерна *BMW*.

Александр ЭБЕРТ

Если оплата труда в автомобильной промышленности Германии составляет примерно 47 DM в час и является едва ли не самой высокой в мире, то всего в ста километрах восточнее Мюнхена, где находится штаб-квартира *BMW*, на территории Чехии часовой заработок составляет 3,5 DM.

Введенная в Германии с октября 1995 года 35-часовая рабочая неделя побудила компании и их персонал повысить производительность, чтобы оставаться конкурентоспособными. *BMW* ввел в экспериментальном порядке на заводе в городе Регенсбурге гибкий режим работы еще в 1990г., и производительность с тех пор возросла на 24-30%. Опираясь на полученные результаты, *BMW* распространила эту систему и на другие заводы. Сегодня в компании насчитывается более 200 различных режимов работы по графику гибкого рабочего времени.

С 1990г. пять тысяч работников завода в Регенсбурге начали работать в двухсменном режиме по девять часов в день, что в среднем составляло четыре часа в неделю. Оборудование, которое было задействовано на производстве, действовало шесть дней в неделю, в результате чего использование машинного парка улучшилось на 24-30% по сравнению с традиционной системой двухсменных 8-часовых смен. Вслед за заводом в Регенсбурге такая же схема была применена и на основном заводе *BMW* в Мюнхене, где при работе пять дней в неделю производство автомобилей возросло на 8% без дополнительных инвестиций.

Еще большие новации *BMW* применил на заводе по производству мотоциклов в Берлине. Учитывая колебания спроса, который обычно поднимается весной и снижается осенью, режим работы на берлинском заводе стал воспроизводить сезонные колебания. Теперь с января по июль работники трудятся по восемь часов в день, а с августа по декабрь - по шесть с половиной. Преимущества данной системы стали очевидны для всех: производство реагирует на спрос, а в периоды сезонного затишья первая смена работающих уходит домой в 13.00.

Фактически *BMW* внедрила у себя «гибкую систему труда», которую пытались ввести на «социалистических» предприятиях времен перестройки. С 1993г. 16 тыс. работников управленческого звена организовывают свое рабочее время по собственному усмотрению. Рамки рабочего дня были расширены с 7.00-18.00 до 6.30-19.00, и сотрудники подсчитывают свой баланс трудового времени по годовой основе. Хотя итоги года не должны давать ни переработки ни нехватки рабочего времени, сотрудники вправе перевести до 40 часов на следующий календарный год или отработать это время в следующем году. Для компании такой свободный график позволяет не только более гибко реагировать на сезонные колебания спроса, но и существенно сократить сверхурочные работы. Работники же выигрывают от более гибкого темпа производства и труда. В отношении управленческих работников, с которыми не заключаются коллективные соглашения, *BMW* пошла намного дальше, отменив еще 1988г. все графики выхода на работу, при этом руководящим работникам не устанавливается даже такой критерий, как количество недель отпуска. Менеджеры вправе самостоятельно определять свой график работы с учетом выполняемых функций и не связаны заранее установленной продолжительностью рабочего времени.

Весной 1994г. *BMW* предприняла новые шаги, позволив более чем 2 тыс. сотрудников воспользоваться возможностью работать меньше часов, чем это определено коллективными соглашениями. Работник может выбирать, например, между половиной оговоренного рабочего времени и другими режимами. К примеру, пять работников могут договориться выполнять четыре нормы, при этом каждый из них работает четыре дня в неделю.

Существуют также специальные договоры, по которым сотрудник может работать неполное время в течение оговоренного периода, а затем вернуться к обычному режиму. Как правило, работники используют это право в летний период. С согласия бригадира работник может взять отпуск до шести месяцев, продолжая получать свою обычную месячную заработную плату. Эту заработную плату затем вычитают из праздничных или рождественских выплат либо удерживают периодически из обычного заработка в течение последующих двух-трех лет.

BMW позволяет также своим сотрудникам расширить свой производственный опыт путем замещения сотрудников в рамках программы «партнерство на работе», в ходе которой сотрудник некоторое время участвует в выпуске нового изделия.

BBC WORLD

ПОНЕДЕЛЬНИК, 08.07.

00.00, 01.00. Репортаж о событиях в мире, Мировой бизнес, 24 часа.
02.00, 10.00, 16.00, 18.00, 23.00. Новости, Погода.
02.10, 06.05, 10.15, 18.15, 22.05. ОЧЕРК. Военные истории. Репортаж Мартина Белла.
03.00. Салон новостей, Мировой бизнес, Азия сегодня, 24 часа.
06.00. Последние известия, Погода.
07.00. Новости дня.
11.00, 12.00. Новости, Бизнес, Погода.
11.30. ТАЙМ-АУТ. Автомиг.
12.30. ТАЙМ-АУТ. Профессия экскурсовода по Британии - шеф-повар. Глазго.
13.00. Доска новостей.
15.00, 22.00. Последние известия.
15.05. Корреспондент.
16.15. Мировой бизнес.
16.30. Час новостей из стран Азии и Тихоокеанского региона.
17.30.ТАЙМ-АУТ. Соперники: секреты олимпийской диеты.
19.00. Новости, Мировой бизнес.
19.30. ТАЙМ-АУТ. Мир завтра.
20.00. Мир сегодня.
22.50. СРЕДА ОБИТАНИЯ.
23.30. ТАЙМ-АУТ. Летний отпуск.

ВТОРНИК, 09.07.

00.00, 01.00. Репортаж о событиях в мире, Мировой бизнес, 24 часа.
02.00, 10.00, 16.00, 18.00, 23.00. Новости, Погода.
02.10. Ночные новости.
03.00. Салон новостей, Мировой бизнес, Азия сегодня, 24 часа.
06.00. Последние известия, Погода.
06.05, 10.15, 18.15, 22.05. Панорама.
07.00. Новости дня.
11.00, 12.00. Новости, Бизнес, Погода.
11.30. ТАЙМ-АУТ. Соперники: секреты олимпийской диеты.
12.30. ТАЙМ-АУТ. Мир завтра.
13.00. Доска новостей.
15.00. Новости.
15.15. ОЧЕРК. Военные истории.
16.15. Мировой бизнес.
16.30. Час новостей из стран Азии и Тихоокеанского региона.
17.30. ТАЙМ-АУТ. Летний отпуск.
19.00. Новости, Мировой бизнес.
19.30. Примечательные сооружения XX века.
20.00. Мир сегодня.
22.00. Последние известия.
23.30. ТАЙМ-АУТ. Аукцион: Питер и медведь.

СРЕДА, 10.07.

00.00, 01.00. Репортаж о событиях в мире, Мировой бизнес, 24 часа.
02.00, 16.00, 23.00. Новости, погода.
02.10. Ночные новости.
03.00. Салон новостей, Мировой бизнес, Азия сегодня, 24 часа.
06.00, 09.00, 18.00. Последние известия, Погода.
06.05, 18.05. ОЧЕРК. Под голубым знаменем. Миру - последний шанс.
07.00. Новости дня.
10.05. ГОРИЗОНТ. Электронная граница.
11.00,12.00. Новости, Бизнес, Погода.
11.30. ТАЙМ-АУТ. Летний отпуск.
12.30. Примечательные сооружения XX века.
13.00. Доска новостей.
15.00. Новости.
15.15. Панорама.
16.15. Мировой бизнес.
16.30. Час новостей из стран Азии и Тихоокеанского региона.
17.30. ТАЙМ-АУТ. Аукцион: Питер и медведь.
19.00. Новости, Бизнес.
19.30. ТАЙМ-АУТ. Автомиг.
20.00. Мир сегодня.
22.00. Последние известия.
22.05. ОЧЕРК. Турист. Последнее средство.
23.30. ТАЙМ-АУТ. Что мы едим и пьем.

ЧЕТВЕРГ, 11.07.

00.00, 01.00. Репортаж о событиях в мире, Мировой бизнес, 24 часа.
02.00, 16.00, 23.00. Новости, Погода.
02.10. Ночные новости.
03.00. Салон новостей, Мировой бизнес, Азия сегодня, 24 часа.
06.00, 10.00, 18.00. Последние известия, Погода.
06.05, 18.05. Турист. Последнее средство.
07.00. Новости дня.
10.05. ОЧЕРК. Под голубым знаменем. Миру - последний шанс.
11.00, 12.00. Новости, Бизнес, Погода.
11.30. ТАЙМ-АУТ. Аукцион: Питер и медведь.
12.30. ТАЙМ-АУТ. Автомиг.
13.00. Доска новостей.
15.00, 22.00. Последние известия.
15.05. ГОРИЗОНТ. Электронная граница.
16.15. Мировой бизнес.
16.30. Час новостей из стран Азии и Тихоокеанского региона.
17.30. ТАЙМ-АУТ. Что мы едим и пьем.
19.00. Новости, Бизнес.
19.30. ТАЙМ-АУТ. Соперники: секреты олимпийской диеты.
20.00. Мир сегодня.
22.05. Корреспондент.
23.30. ТАЙМ-АУТ. Мир завтра.

ПЯТНИЦА, 12.07.

00.00, 01.00. Репортаж о событиях в мире, Мировой бизнес, 24 часа.
02.00, 16.00, 23.00. Новости, Погода.
02.10. Ночные новости.
03.00. Салон новостей, Мировой бизнес, Азия сегодня, 24 часа.
06.00, 10.00, 18.00. Последние известия, Погода.
06.05, 10.05, 15.05, 18.05, 22.05. Под одним солнцем: дух неповиновения.
07.00. Новости дня.
11.00, 12.00. Новости, Бизнес, Погода.
11.30. ТАЙМ-АУТ. Что мы едим и пьем.
12.30. ТАЙМ-АУТ. Соперники: секреты олимпийской диеты.
13.00. Доска новостей.
15.00, 22.00. Последние известия.
16.15. Мировой бизнес.
16.30. Час новостей из стран Азии и Тихоокеанского региона.
17.30. ТАЙМ-АУТ. Мир завтра.
19.00. Новости, Мировой бизнес.
19.30. ТАЙМ-АУТ. Летний отпуск.
20.00. Мир сегодня.
23.30. Примечательные сооружения XX века.

СУББОТА, 13.07.

01.00. Новости, Мировой бизнес, 24 часа.
02.00, 03.00, 04.00, 05.00, 07.00, 08.00, 11.00, 12.00, 14.00, 16.00, 17.00, 19.00, 20.00, 21.00, 23.00, 00.00. Новости, Погода.
02.10, 04.10. Ночные новости.
03.20, 14.20. БРИТАНИЯ В ФОКУСЕ. Экстренные выпуски.
05.20, 08.20, 00.25. Окно в Европу.
06.00, 09.00, 10.00, 13.00, 15.00, 18.00, 22.00. Последние известия, Погода.
06.05, 18.05. Корреспондент.
07.20, 21.20. Марафон искусств.
09.05. Всякий и каждый. Избавьте нас от несчастий.
10.05. ОЧЕРК. Турист. Последнее средство.
11.30. ТАЙМ-АУТ. Мир завтра.
12.30. ТАЙМ-АУТ. Летний отпуск.
13.05. ГОРИЗОНТ. Электронная граница.
14.50. СРЕДА ОБИТАНИЯ.
15.05. ОЧЕРК. Под голубым знаменем. Миру - последний шанс.
16.20, 20.20. На этой неделе.
17.30. Примечательные сооружения XX века.
19.30. ТАЙМ-АУТ. Аукцион: Питер и медведь.
22.05. ГОРИЗОНТ. Живительный яд.
23.30. ТАЙМ-АУТ. Автомиг.

ВОСКРЕСЕНЬЕ, 14.07.

01.00, 02.00, 03.00, 04.00, 05.00, 07.00, 08.00, 09.00, 11.00, 12.00, 14.00, 17.00, 19.00, 20.00, 21.00, 23.00. Новости, Погода.
01.25, 04.25, 09.20. На этой неделе.
02.20, 14.20. Марафон искусств.
03.30, 05.30, 08.25. Репортаж о бизнесе в Индии.
06.00, 10.00, 13.00, 15.00, 16.00, 18.00, 22.00. Последние известия, Погода.
06.05, 18.05. ГОРИЗОНТ. Живительный яд.
07.20, 20.20. БРИТАНИЯ В ФОКУСЕ. Экстренные выпуски.
10.05. Корреспондент.
11.30. Примечательные сооружения XX века.
12.30. ТАЙМ-АУТ. Аукцион: Питер и медведь.
13.05. Избавьте нас от несчастий.
15.05. ОЧЕРК. Турист. Последнее средство.
16.05. Интервью-шоу "Завтрак с Фростом". Ведущий сэр Дэвид Фрост.
17.30. ТАЙМ-АУТ. Автомиг.
19.20. СРЕДА ОБИТАНИЯ.
19.30. ТАЙМ-АУТ. Что мы едим и пьем.
21.20. Окно в Европу.
22.05. ОЧЕРК. Под голубым знаменем. Петля во времени.
23.30. Соперники: орудия ремесла.
00.00. Репортаж о событиях в мире, Мировой бизнес, 24 часа.



ПОНЕДЕЛЬНИК, 08.07.

02.15. Второе Германское Телевидение и Немецкая Волна. "Семья Опперманн", ч.1.
03.00, 08.00, 12.00, 16.00, 20.00, 00.00, 01.00, 18.00, 22.00, 23.00. Журнал. Программа новостей.
04.00, 06.00, 07.00, 14.00. Компакт. События прошедшей недели.
06.30. 100 градусов.
05.30, 08.15. Спортивный репортаж.
05.45. Пленум.
06.30. ОЧЕРК. Антарктика - мир айсбергов, тюленей, пингвинов.
07.30. Официальный Бонн.
07.45, 14.30. Видеохроника.
08.30. Успех в Германии. Первые 40.
09.00. Веселые музыканты с Марианной и Михелем. Музыка в стиле фолк.
10.00. Австрийские зарисовки.
11.00, 15.00. Бульвар Био.
12.15. Исследователи, факты, перспективы.
13.00. Швейцарские зарисовки.
14.45. Что Вы сказали? Разговорный курс: нем./англ.
16.15, 21.00, 01.15, 18.15. Бульвар Германия.
17.00, 00.30. Вести из федеральных земель.
17.30. Леонардо. Тележурнал будущего.
19.00. ОЧЕРК. Ярмарка в Дюссельдорфе.
19.30. ОЧЕРК. Актер театра теней.
20.30. Крупным планом.
21.45. Гонки старинных автомобилей - старый конь борозды не испортит.
22.30. В фокусе - Европа.
23.30. Европейский калейдоскоп.

ВТОРНИК, 09.07.

02.00, 03.00, 07.00, 10.00, 14.00, 18.00, 22.00, 04.00, 05.00, 08.00, 12.00, 16.00, 20.00, 00.00, 01.00, 06.00, 23.00. Журнал. Программа новостей.
02.30, 11.30. ОЧЕРК. Актер театра теней.
03.15, 14.15, 18.15, 12.15, 16.15, 21.00, 01.15. Бульвар Германия.
04.30, 09.30, 13.30, 19.00, 23.30. Крупным планом.
05.15, 08.15, 10.15. Гонки старинных автомобилей - старый конь борозды не испортит.
05.30, 09.00, 13.00. Леонардо. Тележурнал будущего.
06.30. Европейский калейдоскоп.
07.30, 11.00, 15.00, 17.30. В фокусе - Европа.
08.30. Вести из федеральных земель.
10.30, 15.30. ОЧЕРК. Ярмарка в Дюссельдорфе.
17.00, 00.30. Сделано в Германии.
19.30. Тема - Германия. Новости из федеральных земель.
21.45. D 16.
22.30. Обозрение Миллениум.

СРЕДА, 10.07.

02.00, 03.00, 07.00, 10.00, 14.00, 18.00, 22.00, 04.00, 05.00, 08.00, 12.00, 16.00, 20.00, 00.00, 01.00, 06.00, 23.00. Журнал. Программа новостей.
02.30, 11.30. Тема - Германия. Новости из федеральных земель.
03.15, 14.15, 18.15, 12.15, 16.15, 21.00, 01.15. Бульвар Германия.
04.30, 09.30, 13.30, 19.00. ОЧЕРК. История Олимпийских Игр. Во славу спорта. Ч.2.
05.15, 08.15, 10.15. D16.
05.30, 09.00, 13.00. В фокусе - Европа.
06.30, 10.30, 15.30. Крупным планом.
07.30, 11.00, 15.00. Завтра начинается сегодня. Обозрение Миллениум.
08.30, 22.30. Сделано в Германии.
17.00, 00.30. Об искусстве и не только.
17.30, 19.30. Репортаж.
20.30. Спортивная мозаика.
21.45. Телекабинет врача.
23.30. ОЧЕРК. Бешенство, гнев, ярость - как научиться управлять этими чувствами?

ЧЕТВЕРГ, 11.07.

02.00, 03.00, 07.00, 10.00, 14.00, 18.00, 22.00, 04.00, 05.00, 08.00, 12.00, 16.00, 20.00, 00.00, 01.00, 06.00, 23.00. Журнал. Программа новостей.
02.30, 11.30, 05.30, 09.00, 13.00, 23.30. Репортаж.
03.15, 14.15, 18.15, 12.15, 16.15, 21.00, 01.15. Бульвар Германия.
04.30, 13.30. Спортивная мозаика.
05.15, 08.15, 10.15. Телекабинет врача.
05.30. ОЧЕРК. Бешенство, гнев, ярость - как научиться управлять этими чувствами?
07.30, 11.00, 15.00. Сделано в Германии.
08.30, 22.30. Об искусстве и не только.
09.30, 20.30. ОЧЕРК. Юта Пиппиг - женщина-марафонец.
10.30, 15.30. ОЧЕРК. История Олимпийских Игр. Во славу спорта. Ч.2.
17.00, 00.30. Точка зрения.
17.30, 19.30. Спецвыпуск, посвященный спортивным событиям в мире.
19.00. История русских немцев. Ч.2.
21.45. На тему современности.

ПЯТНИЦА, 12.07.

02.00, 03.00, 07.00, 10.00, 14.00, 18.00, 22.00, 04.00, 05.00, 08.00, 12.00, 16.00, 20.00, 00.00, 01.00, 06.00, 23.00. Журнал. Программа новостей.
02.30, 05.30, 09.00, 11.30, 13.00. Спецвыпуск, посвященный спортивным событиям.
03.15, 14.15, 18.15, 12.15, 16.15, 21.00, 01.15. Бульвар Германия.
04.30, 19.00. ОЧЕРК. Юта Пиппиг - женщина-марафонец.
05.15, 08.15. На тему современности.
06.30. Репортаж.
07.30, 11.00, 15.00. Об искусстве и не только.
08.30, 19.30. Точка зрения.
09.30., 13.30. X-лучи профессора Рентгена.
10.15. Церковь и общество.
10.30, 15.30. История русских немцев. Ч.2.
17.00, 00.30, 22.30, 23.30. По поводу. Тема недели.
17.30. Европейский калейдоскоп.
20.30. ОЧЕРК. Дорога короля Кюдвига.
21.45. Сокровищница мира - наследие человечества: монастырь Рила в Болгарии.

СУББОТА, 13.07.

02.00, 03.00, 07.00, 10.00, 14.00, 22.00, 04.00, 05.00, 08.00, 12.00, 16.00, 20.00, 00.00, 01.00, 06.00, 23.00. Журнал. Программа новостей.
02.30, 11.30. Точка зрения.
03.15, 14.15, 12.15. Бульвар Германия.
04.30, 09.30, 13.30. ОЧЕРК. Дорога короля Кюдвига - впечатляющее путешествие.
05.15, 08.15, 10.15. Монастырь Рила.
05.30, 09.00, 13.00, 22.30. Европейский калейдоскоп.
10.30, 15.30. ОЧЕРК. Юта Пиппиг - женщина-марафонец.
16.15. Пленум.
16.30, 00.30. Листая страницы. П.Браун читает "Судья и палач" Ф.Дюрренматта.
17.00. Видеохроника.
17.15. Второе Германское Телевидение и Немецкая Волна. "Семья Опперманн", ч.2.
19.00. Бульвар Био.
20.30. 100 градусов.
21.30. Успех в Германии. Первые 40.
23.30. ОЧЕРК. История Олимпийских Игр. Во славу спорта. Ч.2.
01.15. Тележурнал о достижениях науки.

ВОСКРЕСЕНЬЕ, 14.07.

02.00, 07.00, 14.00, 18.00, 04.00, 08.00, 10.00, 12.00, 16.00, 20.00, 01.00, 06.00. Журнал. Программа новостей.
02.30, 18.30. УХ ТЫ! Увеселения и хиты.
03.30, 19.30, 13.00. Успех в Германии. Первые 40.
04.30, 11.00, 21.00. Популярные немецкие мелодии.
05.15, 11.45, 21.45. Страны и люди: Шпреевальд - проблемы окружающей среды.
05.30, 12.15, 00.30, 22.45. Видеохроника.
05.45, 20.15. Пленум.
06.30. ОЧЕРК. История Олимпийских Игр. Во славу спорта. Ч.2.
07.30, 14.30. Европейский калейдоскоп.
08.15. Второе Германское Телевидение и Немецкая Волна. "Семья Опперманн", ч.2.
10.15. 100 градусов: американцы и немцы.
14.15, 22.30. Официальный Бонн.
15.00. Австрийские зарисовки.
16.15, 01.15. Пресс-клуб.
17.00. Швейцарские зарисовки.
18.15. Что Вы сказали? Разговорный курс нем./англ.
20.30, 22.00, 23.00, 00.00. Компакт. События прошедшей недели.
23.30. ОЧЕРК. Юта Пиппиг - женщина-марафонец.
00.45. Спортивный репортаж.

arte

ПОНЕДЕЛЬНИК, 08.07.

20.00. КОЛЛЕКЦИЯ "ГОЛЛИВУД 50-х". "Прекрасный день", реж. П.Годфри (США, 1953).
20.30. 7 1/2.
21.30. НОВОСТИ|8 1/2.
21.45. "Fellinis Roma", х/ф (Франция, 1971).
23.40. "Les sables mouvants",|х/ф.
01.25. Короткометражные фильмы: "Конец игры", "Поговори со мной о любви".
01.55. "Де Сантис и Моретти", д/ф.

ВТОРНИК, 09.07.

20.00. КОЛЛЕКЦИЯ "ГОЛЛИВУД 50-х". "Моя последняя герцогиня" (США, 1953).
20.30. 7 1/2.
21.00. Архимед (22).
21.30. НОВОСТИ 8 1/2.
21.45. "Путешествие в преисподнюю", д/ф.
22.30. Театральный вечер: Авиньон, 1996.
00.05. "Авиньону 50 лет", д/ф.
00.00. "Скупой", комедия по Мольеру в 5-ти актах.

СРЕДА, 10.07.

20.00. "Свидетель", х/ф (США, 1953).
20.30. 7 1/2.
21.00. "О жизни", сериал в 13-ти сериях.
21.30. НОВОСТИ 8 1/2.
21.45. "Сайпан", д/ф (Франция, 1993).
22.40. "Леди Макбет Мценского уезда".
00.20. "У меня, Пьера Ривье, есть мать, сестра и брат" х/ф (Франция, 1976).

ЧЕТВЕРГ, 11.07.

20.00. КОЛЛЕКЦИЯ "ГОЛЛИВУД 50-х". "Месть", реж. Льюис Аллен (США, 1957).
20.30. 7 1/2.
21.00. "Китайская мода в барокко", д/ф.
21.30. НОВОСТИ 8 1/2.
21.45. Вершины спорта: люди и медали.

ПЯТНИЦА, 12.07.

20.00. "Сила чувств", док.серия. "Аромат большого мира" (США/ВБ/Германия, 1995).
21.00. "Брют, 1996".
21.30. НОВОСТИ |8 1/2|.
21.45. "Все замолчали", т/ф.
23.40. "Новости из Виттстока", д/ф.
01.10. "Дональд Джадд, художник из Техаса", д/ф.
02.05. "Граф Бейзи", муз.т/ф.

СУББОТА, 13.07.

02.05. ПРИЧУДЫ. "Остров тридцати гробов", реж. Марсель Кравенн (Франция, 1979).
20.30. Параллельная история (неделя 50 лет назад).
21.00. "Остров тридцати гробов" (повтор).
21.30. НОВОСТИ 8 1/2.
21.45. На обороте карты.
22.15. Роберт Либлинг: "Спасатель", т/ф.
22.30. Метрополис.
23.30. Поп-галерея: Тина Тернер.
00.30. "Ненависть в голове", т/ф.
02.30. "Отсутствие внимания ведет к убыткам", х/ф.

ВОСКРЕСЕНЬЕ, 14.07.

20.00. Первые комедии (Франция 1907-1914).
20.30. МАЭСТРО. Гюнтер Ванд дирижирует симфонией № 6 Бетховена, муз/ф.
21.15. Тема вечера: Аккордеон.
21.30. НОВОСТИ 8 1/2.
21.45. "Сердце для руки", х/ф.
23.20. "Пестрый мир аккордеонов", муз./ф.
23.45. "Вторая молодость аккордеона".
00.35. "Paris-Musette", д/ф (Франция, 1993).
01.35. Метрополис.
03.05. "Дональд Джадд, художник из Техаса", д/ф.

RENDEZ vous TELEVISION

ПОНЕДЕЛЬНИК 08.07.

02.05. Представление.
02.10. Анонс программы вечера.
02.15. Lovin News.
02.20. "Carriere de salope 2", X фильм.
03.40. "Sodomie a Cannes", X фильм.
05.00. Летиция: любительский X фильм.

ВТОРНИК 09.07.

02.05. Представление.
02.10. Анонс программы вечера.
02.15. Lovin News.
02.20. Летиция: любительский X фильм.
04.40. "Bein ein Bruch", X фильм (Германия).
05.00. "Week End Echangiste", X фильм.

СРЕДА 10.07.

02.05. Представление.
02.10. Анонс программы вечера.
02.15. Lovin News.
02.20. X фильм.
03.40. "Il Testamento", X фильм (Италия).
05.00. Летиция: любительский X фильм.

ЧЕТВЕРГ 11.07.

02.05. Представление.
02.10. Анонс программы вечера.
02.15. Lovin News.
02.20. X фильм (Франция).
03.40. "Anal Breakdown", X фильм (США).
05.00. Летиция: любит. X фильм.

ПЯТНИЦА 12.07.

02.05. Представление.
02.10. Анонс программы вечера.
02.15. Lovin News.
02.20. "Delires de stars", X фильм (США).
03.40. "Il Testamento 2", X фильм (Италия).
05.00. Летиция: любительский X фильм.

СУББОТА 13.07.

02.05. Представление.
02.10. Анонс программы вечера.
02.15. Lovin News.
02.20. "Soif de plaisir", X фильм (США).
03.40. "La Grande Leche", X фильм.
05.00. Летиция: любительский X фильм.

ВОСКРЕСЕНЬЕ 14.07.

02.05. Представление.
02.10. Анонс программы вечера.
02.15. Lovin News.
02.20. X гей-фильм (Франция).
03.40. "Dripping Hard", X гей-фильм (США).
05.00. Любительский X гей-фильм.



ПОНЕДЕЛЬНИК 08.07.

09.30. Легкая атлетика. Гран-При IAAF. Mobil Bislett Games в Осло, Норвегия.
11.00. Велосипедный спорт. Тур-де-Франс. Вчерашний этап.
12.00. Велосипедный спорт. Тур-де-Франс. Девятый этап: Вальдизер - Сестриер (190 км) (пр.тр.).
17.30. SPEEDWORLD.
19.30. Легкая атлетика. Гран-При IAAF. DN Galan в Стокгольме (пр.тр.).
22.30. OFFROAD.
23.00. Велосипедный спорт. Тур-деФранс. Основные моменты гонки.
00.00. Гонки грузовиков. Europa Truck Trial в Ройер де Вассивьер.
01.00. Обозрение Eurogolf. Murphy|s Irish Open в Дублине, Ирландия.
02.00. Формула-1. Обозрение Гран-При.

ВТОРНИК 09.07.

09.30. Мотоцикл. Гран-При Германии в Нюрбергринге. ГРАН-ПРИ в категориях 125, 250 и 500 куб.см.
11.00. Велосипедный спорт. Тур-де-Франс. Вчерашний этап.
12.00. SPEEDWORLD.
14.00. Картинг. Чемпионат Европы в Генке, Бельгия.
15.00. Триатлон. Кубок Европы.
16.00. Велосипедный спорт. Тур-де-Франс. Десятый этап: Турин - Гап (203 км) (пр.тр.).
18.30. Олимпийские Игры. Путь в Атланту 96.
19.00. OFFROAD.
20.00. Гонки грузовиков. Europa Truck Trial в Ройер де Вассивьер.
21.00. Бокс. Матч в Йорк Холле, Лондон (пр.тр.).
23.00. Велосипедный спорт. Тур-де-Франс. Основные моменты гонки.
00.00. Европейская лига снукера 1996. Матч 20: Джимми Уайт Кен Догерти. Запись от 14 апреля.
01.30. Дартс. Bullshooters Darts - German Open в Каарсте. Мужские и женские одиночные, командные соревнования.

СРЕДА 10.07.

09.30. Триатлон. Кубок Европы.
10.30. Олимпийские Игры. Путь в Атланту 96.
11.00. Велосипедный спорт. Тур-де-Франс. Вчерашний этап.
12.00. Теннис. Турнир ATP. Rado Swiss Open в Гстааде, Швейцария. День 3 (пр.тр.).
16.00. Велосипедный спорт. Тур-де-Франс. Основные моменты гонки.
18.00. MOTORS.
20.00. Формула-1. Обозрение Гран-При.
20.30. Легкая атлетика. Гран-При IAAF. Nikaia (пр.тр.).
23.00. Бокс. Матч за звание Vacant Southern Area в полутяжелом весе, Дензил Броун (ВБ) - Бобби Джо Эдвардс (ВБ).
00.00. Боди-билдинг. Чемпионат мира в Штуттгарте. Часть 1.
01.00. Гонки грузовиков. Кубок Европы в Манторп Парк.
01.30. Теннис. Обозрение турнира ATP.
02.00. Олимпийские Игры. Путь в Атланту 96.

ЧЕТВЕРГ 11.07.

09.30. Легкая атлетика. Гран-При IAAF. Nikaia.
11.00. Велосипедный спорт. Тур-де-Франс. Вчерашний этап.
12.00. Теннис. Турнир ATP. Rado Swiss Open в Гстааде, Швейцария. День 4 (пр.тр.).
16.15. Велосипедный спорт. Тур-де-Франс. Одиннадцатый этап: Гап - Валенс (200 км) (пр.тр.).
18.30. Eurofun. PWA в Берси.
19.00. Мотоцикл. Обозрение Гран-При.
19.30. FOUR-WHEELS. Гонка в Исландии.
20.00. Бокс. Матч в Йорк Холле, Лондон.
21.00. Соревнования силачей в Хельсинки. Чемпионат Европы.
22.00. Сумо. Турнир Basho.
23.00. Велосипедный спорт. Тур-деФранс. Основные моменты гонки.
00.00. Бокс. Чемпионат IBF в легчайшем весе: М.Ботиле (Южная Африка) - соперник неизвестен.
01.00. Формула-1. Обозрение Гран-При.
01.30. Мотоцикл. Обозрение Гран-При.
02.00. Парусный спорт. Обозрение.

ПЯТНИЦА 12.07.

09.30. Парусный спорт. Обозрение.
10.00. MOTORS.
11.00. Велосипедный спорт. Тур-де-Франс. Вчерашний этап.
13.00, 18.40. Теннис. Турнир ATP. Rado Swiss Open в Гстааде, Швейцария. День 5 (пр.тр.).
15.45. Велосипедный спорт. Тур-де-Франс. Двенадцатый этап: Валенс - Ле Пи ен Велэ (143 км) (пр.тр.).
16.00, 20.00. Формула-1. Гран-При Британии в Силверстоуне. Тренировочные заезды (пр.тр.).
21.00. Tractor Pulling. Кубок Европы в Бернэ, Франция.
22.00. FOUR-WHEELS. Гонка в Исландии.
22.30. Легкая атлетика. Гран-При IAAF. Securicor Games в Лондоне (пр.тр.).
00.00. Формула-1. Гран-При Британии в Силверстоуне. Обозрение Pole Position.
01.00. Велосипедный спорт. Тур-деФранс. Основные моменты гонки.
02.00. Профессионалы борьбы. Кулачный бой без правил.

СУББОТА 13.07.

09.30. Eurofun. PWA в Берси.
10.00. Журнал о мотоспорте.
12.00, 00.00. Тормула 1. Гран-При Британии в Силверстоуне. Обозрение Pole Position.
13.00, 18.30. Теннис. Турнир ATP. Rado Swiss Open в Гстааде, Швейцария. День 6 (пр.тр.).
15.10. Велосипедный спорт. Тур-де-Франс. Тринадцатый этап: Ле Пи ен Велэ - Супербесс-Санси (177 км) (пр.тр.).
16.00, 20.00. Формула-1. Гран-При Британии в Силверстоуне. Квалификационные заезды (пр.тр.).
21.00. Аэробика. Гран-При Франции.
22.00. Боди-билдинг. Чемпионат мира в Штуттгарте, Германия. Часть 2.
01.00. Велосипедный спорт. Турде-Франс. Основные моменты гонки.
01.00. Бокс. Матч за звание Vacant Southern Area в полутяжелом весе, Дензил Броун (ВБ) - Бобби Джо Эдвардс (ВБ).
02.00. Легкая атлетика. Гран-При IAAF. Securicor Games в Лондоне.

ВОСКРЕСЕНЬЕ 14.07.

09.30. Картинг. Чемпионат Европы в Генке, Бельгия.
11.30, 12.30, 15.00. Формула-1. Гран-При Британии в Силверстоуне. Обозрение Pole Position. Разминка (пр.тр.).
12.00. Теннис. Турнир ATP. Rado Swiss Open в Гстааде, Швейцария. Финал (пр.тр.).
16.30, 21.00, 00.00. Формула-1. Гран-При Британии в Силверстоуне. ГРАН-ПРИ (пр.тр.).
18.00. Велосипедный спорт. Тур-деФранс. Четырнадцатый этап: Супербесс-Санси - Тулль (185 км).
21.00. Индикар. PPG Indycar World Series. Гран-При в Торонто, Канада (пр.тр.).
23.00. Sportscar. BPR Endurance GT Series в Андерстопе, Швеция.
01.30. Велосипедный спорт. Турде-Франс. Основные моменты гонки.



ПОНЕДЕЛЬНИК, 08.07.

07.00, 16.30. "Дамы сердца", телероман.
07.30. Телеутро, сводка погоды.
09.00, 11.30. Сводка погоды.
09.05. Тележурнал (Канада), (Франция-3) 13.35, (Швейцария) 20.30, (Франция-2) 23.00, (Бельгия) 02.00.
09.30. Матч жизни.
10.15. Настоящее время.
11.15. Эко и компания.
11.30. Новости.
11.35. Поколение сенсаций.
11.45. Сорок градусов в тени.
13.30, 20.25, 22.55. Погода на пяти континентах.
14.00, 20.00. Париж Люмьер.
14.30, 05.00. Оливковый замок.
16.00, 06.30. Репортажи.
17.00. Журнал.
17.15. Биби и ее друзья.
17.45, 02.45. Музыкальная игра.
18.15. "Пирамида", телеигра.
18.45. "Вопрос к чемпиону", игра.
19.15, 02.30. Взгляд на Америку.
19.25, 23.25, 01.55. Большая олимпийская игра.
19.30. Журнал, погода.
21.00. Таласса.
22.00. В центре внимания - средства массовой информации.
23.30. "Мари Галант", фильм.
01.00. Перфекто.
01.30. Тележурнал, погода.
04.45. Смесь.

ВТОРНИК, 09.07.

07.00, 16.30. "Дамы сердца", телероман.
07.30. Телеутро, сводка погоды.
09.00, 11.30. Сводка погоды.
09.05. Тележурнал (Канада), (Франция-3) 13.35, (Швейцария) 20.30, (Франция-2) 23.00, (Бельгия) 02.00.
09.30, 02.45. "Мари Галант", фильм.
11.00, 04.15. Мир франкофонов.
11.30. Новости.
11.35. Поколение сенсаций.
11.45. Сорок градусов в тени.
13.30, 20.25, 22.55. Погода на пяти континентах.
14.00, 20.00. Париж Люмьер.
14.30, 05.00. Таласса.
15.30, 06.00. В центре внимания - средства массовой информации.
17.00. Журнал.
17.15. Биби и ее друзья.
17.45. Музыкальная игра.
18.15. "Пирамида", телеигра.
18.45. "Вопрос к чемпиону", игра.
19.15, 02.30. Взгляд на Америку.
19.25, 23.25, 01.55. Большая олимпийская игра.
19.30. Журнал, погода.
21.00. Интервилль.
23.30. Передай мне бинокль.
00.30. Естественная история.
01.30. Тележурнал, погода.
04.45. Смесь.

СРЕДА, 10.07.

07.00, 16.30. "Дамы сердца", телероман.
07.30. Телеутро, сводка погоды.
09.00, 11.30. Сводка погоды.
09.05. Тележурнал (Канада), (Франция-3) 13.35, (Швейцария) 20.30, (Франция-2) 23.00, (Бельгия) 02.00.
09.30. Передай мне бинокль.
10.30. Магеллан.
11.00. Хорошему слушателю.
11.30. Новости.
11.35. Поколение сенсаций.
11.45. Сорок градусов в тени.
13.30, 20.25, 22.55. Погода на пяти континентах.
14.00, 20.00. Париж Люмьер.
14.30, 05.00.. Празднуйте!
17.00. Журнал.
17.15. Биби и ее друзья.
17.45. Музыкальная игра.
18.15. "Пирамида", телеигра.
18.45. "Вопрос к чемпиону", игра.
19.15, 02.30. Взгляд на Америку.
19.25, 23.25, 01.55. Большая олимпийская игра.
19.30. Журнал, погода.
21.00. "Пегас", авиационный тележурнал.
22.00. Турбулентность.
23.30. "Поезд на юге Индии", д/ф.
00.30. Увези меня на край света.
01.30. Тележурнал, погода.
02.15. Ночной университет.
04.15. Смесь.

ЧЕТВЕРГ, 11.07.

07.00, 16.30. "Дамы сердца", телероман.
07.30. Телеутро, сводка погоды.
09.00, 11.30. Сводка погоды.
09.05. Тележурнал (Канада), (Франция-3) 13.35, (Швейцария) 20.30, (Франция-2) 23.00, (Бельгия) 02.00.
09.30, 02.45. "Поезд на юге Индии", д/ф.
10.30, 03.45. Увези меня на край света.
11.30. Новости.
11.35. Поколение сенсаций.
11.45. Сорок градусов в тени.
13.30, 20.25, 22.55. Погода на пяти континентах.
14.00, 20.00. Париж Люмьер.
14.30, 05.00. "Пегас", авиационный тележурнал.
17.00. Журнал.
17.15. Биби и ее друзья.
17.45. Музыкальная игра.
18.15. "Пирамида", телеигра.
18.45. "Вопрос к чемпиону", игра.
19.15, 02.30. Взгляд на Америку.
19.25, 23.25, 01.55. Большая олимпийская игра.
19.30. Журнал, погода.
21.00. "Война полиций", фильм.
23.20. Переписка.
23.35. Поступь века.
01.10. Место посадки №1 (о туризме).
01.30. Тележурнал, погода.
04.45. Смесь.

ПЯТНИЦА, 12.07.

07.00, 16.30. "Знак огня".
07.30. Телеутро, сводка погоды.
09.00, 11.30. Сводка погоды.
09.05. Тележурнал (Канада), (Франция-3) 13.35, (Швейцария) 20.30, (Франция-2) 23.00, (Бельгия) 02.00.
09.30. Знание науки.
10.30. Сторона науки.
11.00, 04.15. Шестнадцатилетние.
11.30. Новости.
11.35. Поколение сенсаций.
11.40. Сорок градусов в тени.
13.30, 20.25, 22.55. Погода на пяти континентах.
14.00, 20.00. Париж Люмьер.
14.30. "Шок", фильм.
16.00. 30 миллионов друзей.
17.00. Журнал.
17.15. Биби и ее друзья.
17.45. Музыкальная игра.
18.15. "Пирамида", телеигра.
18.45. "Вопрос к чемпиону", игра.
19.15, 02.30. Взгляд на Америку.
19.25, 23.25, 01.55. Большая олимпийская игра.
19.30. Журнал, погода.
21.00. Форт Байярд
22.30. Дневники путешественника.
23.30. Таратата.
00.45. Внутри ночи.
01.30. Тележурнал, погода.
02.45. Поступь века.
04.45. Смесь.
05.00. Передай мне бинокль.
06.00. Естественная история.

СУББОТА, 13.07.

07.00, 20.00. Матча нет.
07.30, 05.00. Отблески.
08.30. Гексагон.
08.45. Урок французского.
09.00, 11.30. Сводка погоды.
09.05. Тележурнал (Канада), (Франция-3) 13.35, (Бельгия) 20.30, (Франция-2) 23.00, (Швейцария) 02.00.
09.30. Биби и ее друзья.
10.30, 06.30. Место посадки №1 (о туризме).
11.00. Телетуризм.
11.35. Беседы франкофонов.
12.30, 02.45. Спорт Африка.
13.15. СпидИнфо.
13.30, 20.25, 22.55. Погода на пяти континентах.
14.00, 06.00. Горизонты.
14.30. Клер Ламарш.
15.15. Под покровом.
16.00. Гора.
16.30. Бегство.
17.00. Журнал.
17.15. Франкофолия.
17.45. Гении в траве.
18.45. "Вопрос к чемпиону", игра.
19.15. 7 дней в Африке.
19.25, 23.25, 01.55. Большая олимпийская игра.
19.30. Журнал, погода.
21.00. "Оливковый замок", фильм.
22.30. Репортажи.
23.30. Празднуйте!
01.30. Тележурнал, погода.
02.30. Взгляд на Америку.
03.30. Таратата.
04.45. Смесь.

ВОСКРЕСЕНЬЕ, 14.07.

07.00. Калейдоскоп.
07.30. Горизонты франкофонов
08.00. Мир франкофонов.
08.30. Женщины Африки.
09.00, 11.30. Сводка погоды.
09.05, 13.35, 20.30, 23.00, 02.00. Тележурнал.
09.30. Биби и ее друзья.
10.30. Планета Музыка.
11.30. Новости.
11.35, 05.00. Форт Байярд.
13.00, 06.30. Ссылка.
13.25. Вопрос времени.
13.30, 20.25, 22.55. Погода на пяти континентах.
14.00. Выступление президента Республики.
14.30. Интервилль.
16.30. Острова.
17.00. Журнал.
17.15. Вива.
18.00. Фан-школа.
18.45. Приятного отдыха.
19.15. Переписка.
19.25, 23.25, 01.55. Большая олимпийская игра.
19.30. Журнал, погода.
20.00. 30 миллионов друзей.
21.00. Франкофолия в Ла-Рошели.
23.30. "Война полиций", фильм.
01.30. Тележурнал, погода.
02.30. Взгляд на Америку.
02.45. Перфекто.
03.15. "Оливковый замок", фильм.
04.45. Смесь.



ПОНЕДЕЛЬНИК, 08.07.

07.00? 05.30. Европа 2000.
07.30, 19.00, 22.30. Мировые новости ITN.
08.00. Сегодня. Обзор. Мировые новости ITN. Утренняя бизнес-информация FT.
10.00. Супермагазин.
11.00. Европейский денежный круговорот.
15.30. Рупор (прямой репортаж с биржи).
17.00. Американский денежный круговорот.
18.30. Вечерние бизнес-новости FT.
19.30. ОЧЕРК. Интервью с Фростом.
20.30, 04.00, 06.00. Шоу Селины Скотт.
21.30. Планета на срезе времени.
23.00. Суперспорт NBC. Обозрение Олимпийских игр 1996 года в Атланте.
00.00, 03.00. Лучшие фрагменты вечернего шоу с Джеем Лено.
01.00. Лучшие фрагменты из шоу Конана О'Брайена.
02.00. Лучшие фрагменты ток-шоу Грега Киннеара.
02.30. Ночные новости NBC с Томом Брокау.
05.00. Беседы о блюзе.

ВТОРНИК, 09.07.

07.00, 02.30. Новости с Томом Брокау.
07.30, 19.00, 22.30. Мировые новости ITN.
08.00. Сегодня. Обзор. Мировые новости ITN. Утренняя бизнес-информация FT.
10.00. Супермагазин.
11.00. Европейский денежный круговорот.
15.30. Рупор (прямой репортаж с биржи).
17.00. Американский денежный круговорот.
18.30. Вечерние бизнес-новости FT.
19.30. ОЧЕРК. Ушуайя.
20.30, 04.00, 06.00. Шоу Селины Скотт.
21.30. Планета на срезе времени.
23.00. Суперспорт NBC. Жиллетт - особый мир спорта.
23.30. Международные скачки.
00.00, 03.00. Вечернее шоу с Джеем Лено.
01.00. Поздно вечером с Конаном О'Брайеном.
02.00. Ток-шоу Грега Киннеара.
05.00. Беседы о джазе.
05.30. Портреты.

СРЕДА, 10.07.

07.00, 02.30. Новости с Томом Брокау.
07.30, 19.00, 22.30. Мировые новости ITN.
08.00. Сегодня. Обзор. Мировые новости ITN. Утренняя бизнес-информация FT.
10.00. Супермагазин.
11.00. Европейский денежный круговорот.
15.30. Рупор (прямой репортаж с биржи).
17.00. Американский денежный круговорот.
18.30. Вечерние бизнес-новости FT.
19.30. Портреты.
20.00. Европа 2000. Лучшие фрагменты.
20.30, 04.00, 06.00. Шоу Селины Скотт.
21.30. Планета на срезе времени.
23.00. Гольф. Murphy's Irish Open.
00.00, 03.00. Вечернее шоу с Джеем Лено.
01.00. Поздно вечером с Конаном О'Брайеном.
02.00. Ток-шоу Грега Киннеара.
05.00. Беседы о блюзе.
05.30. Вокруг света первым классом.

ЧЕТВЕРГ, 11.07.

05.30. ОЧЕРК. Места отдыха.
07.00, 02.30. Новости с Томом Брокау.
07.30, 19.00, 22.30. Мировые новости ITN.
08.00. Сегодня. Обзор. Мировые новости ITN. Утренняя бизнес-информация FT.
10.00. Супермагазин.
11.00. Европейский денежный круговорот.
15.30. Рупор (прямой репортаж с биржи).
17.00. Американский денежный круговорот.
18.30. Вечерние бизнес-новости FT.
19.30. ОЧЕРК. Ушуайя.
20.30, 04.00, 06.00. Шоу Селины Скотт.
21.30. Планета на срезе времени.
23.00. Суперспорт NBC. Высшая бейсбольная лига. Основные события.
00.00, 03.00. Вечернее шоу с Джеем Лено.
01.00. Поздно вечером с Конаном О'Брайеном.
02.00. Ток-шоу Грега Киннеара.
05.00. Беседы о джазе.

ПЯТНИЦА, 12.07.

07.00. Новости с Томом Брокау.
07.30, 19.00, 22.30. Мировые новости ITN.
08.00. Сегодня. Обзор. Мировые новости ITN. Утренняя бизнес-информация FT.
10.00. Супермагазин.
15.30. Рупор (прямой репортаж с биржи).
17.00. Американский денежный круговорот.
18.30. Вечерние бизнес-новости FT.
19.30. ОЧЕРК. Интервью с Фростом.
20.30, 06.00. Лучшие фрагменты шоу Селины Скотт.
21.30, 05.30. Исключительный стиль жизни.
22.00. Беседы о джазе.
23.00. Гольф. Чемпионат PGA в США. Motorola Western Open.
00.00. Вечернее шоу с Джеем Лено.
01.00. Поздно вечером с Конаном О'Брайеном.
02.00. Суперспорт NBC. Высшая бейсбольная лига (пр.тр.).

СУББОТА, 13.07.

07.00. Победители.
07.30. Новости с Томом Брокау.
08.00. Группа МакЛафлина.
08.30. Привет Австрия! Привет Вена!
09.00, 19.00, 22.30. Мировые новости ITN.
09.30. Европейский калейдоскоп.
10.00. Кибершкола.
12.00. Супермагазин.
13.00, 21.30. Исключительный стиль жизни.
13.30. Винный экспресс.
14.00. ОЧЕРК. Ушуайя.
15.00. WPGET Кубок Хеннесси.
16.00. Гольф. Европейский чемпионат PGA. Murphy's Irish Open.
17.00. За кулисами супербоула.
18.00. Обозрение Олимпийских Игр 1996 года в Атланте.
19.30. ОЧЕРК. Воздушный бой.
20.30, 03.30, 06.00. Шоу Селины Скотт.
22.00, 02.00, 04.30. Беседы о блюзе.
23.00. Суперспорт NBC. Это - турнир PGA.
00.00, 02.30. Вечернее шоу с Джеем Лено.
01.00. Поздно вечером с Конаном О'Брайеном.
05.00. Жизнь Ривьеры.

ВОСКРЕСЕНЬЕ, 14.07.

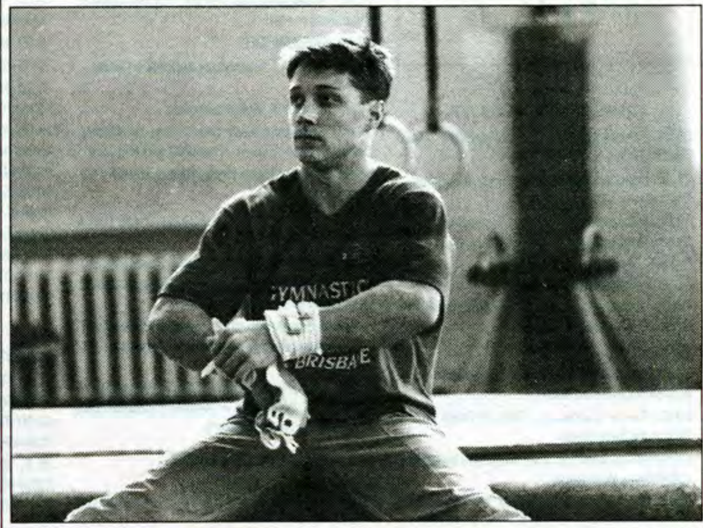
07.00. Бизнес за неделю.
07.30. Новости NBC.
08.00. О бизнесе всерьез.
08.30. Победители.
09.00. Вдохновение.
10.00, 19.00, 21.30, 22.30. Мировые новости ITN.
10.30. ОЧЕРК. Воздушный бой.
11.30. Портреты.
12.00. Супермагазин.
13.00. Группа МакЛафлина.
13.30. Лучшие фрагменты передачи "Европа 2000".
14.00. Первый и лучший.
14.30. Как преуспеть в бизнесе.
15.00. Обозрение турнира PGA, обозрение турнира Senior PGA.
16.00. Isuzu Celebrity Golf Challenge.
18.00. Туристские автомобили клуба ADAC (Ванстορф).
19.30. Места отдыха.
20.00. Винный экспресс.
20.30, 03.30, 06.00. Лучшее из шоу Селины Скотт.
21.30. ОЧЕРК. Представляет Питер Устинов: тайна Моцарта, ч.1.
23.00. Джазовый фестиваль JVC в Ньюпорте.
00.00. Isuzu Celebrity Golf Challenge.
01.00. Поздно вечером с Конаном О'Брайеном.
02.00, 04.30. Беседы о джазе.
02.30. Лучшие фрагменты вечернего шоу с Джеем Лено.
05.00. Жизнь Ривьеры.

Впервые в истории Олимпиад Беларусь выступит отдельной командой!

158 белорусских атлетов займут 15 июля свои места в олимпийской деревне в Атланте


Олимпийский чемпион Виталий Щербо


Олимпийский чемпион Леонид Тараненко


Абсолютный чемпион мира и Европы Иван Иванков

У каждого свои трудности и свои... секреты

Думаю, что наши спортсмены и на этот раз выступят достойно, а единственное, на чем стоит заострить внимание тех, кто будет болеть за них, это понимание того, что есть суверенная Беларусь с населением 10 миллионов человек и экономическим потенциалом поменьше, чем имеют Бельгия, Голландия и другие страны с близкой численностью населения. Мы должны четко определить свое место в «олимпийском строю», трезво соизмеряя его с местами подобных государств. И это - главный вопрос.



Владимир РЫЖЕНКОВ

президент Национального олимпийского комитета Беларуси

Теперь - о проблемах. Их хватает, причем не столько финансовых, которые с трудом, но можно решить, сколько психологических, связанных с людьми. Действительно, у нас очень большой потенциал в спорте, и, слава Богу, появились тренеры, которые могут и готовы работать со спортсменами очень высокого класса, но... Если раньше главной задачей тренера была подготовка ученика до уровня сборной команды СССР - а там уже существовала схема доведения до наивысшего результата, - то сейчас она ложится только на наших тренеров и спортсменов, т.е. происходит своеобразная ломка психологии. Специалисты должны понять, что за спиной нет никого, кто может исправить возможные ошибки в подготовке, поддержать и помочь. А наши тренеры много лет работали, зная, что есть некто, кто «отшлифует» спортсмена, доведет до совершенства. В этом - один из главных вопросов. Да, финансовые вопросы мы решили, но все ли тренеры готовы принять на себя не только, так сказать, физическое, но и моральное бремя ответственности за результат на самых главных состязаниях планеты?

Второе. За короткое время суверенности - и в спорте тоже - мы не смогли полностью решить вопросы восстановления атлетов, что сегодня в спорте - один из наиважнейших компонентов подготовки. Разумеется, я говорю не о допингах и анаболиках - с ними мы боремся и будем бороться всегда. Но есть лекарственные препараты и методики, помогающие восстановлению после запредельных нагрузок, которые приходится переносить спортсменам, снимающие усталость, укрепляющие здоровье. Все это осталось в сборной Советского Союза, перешло к России и безусловно, не может быть использовано ни Украиной, ни Беларусью, ни Казахстаном - просто не будет отдано. Какая бы ни была дружба, а соперничество в спорте есть и будет всегда. Секреты подготовки атлетов никогда не будут переданы другой стране, потому что на чемпионатах мира и Олимпийских играх в честь победителя поднимается национальный флаг, звучит гимн страны.

Конечно, можно обмениваться различной информацией, но изюминка, которая позволяет получить самый сладкий кусок «олимпийского пирога», не передается, как не передаются, например, важнейшие промышленные ноу-хау.

Третий вопрос и проблема - борьба с допингом, хотя благодаря тому, что мы постоянно заостряем на этом внимание наших специалистов, визиты комиссий международных федераций проходят, слава Богу, безрезультатно. Но в Атланте будет применяться так называемая система Доники, основанная на спектральном анализе организма человека, позволяющая определить, принимал он запрещенные препараты или нет с точностью до 200 и более дней. Наши спортсмены, в отличие от живущих в других, более экологически чистых странах, могут даже с пищей получить вещества, которые значатся в списке запрещенных, и не знать об этом. В Беларуси более высокий радиоактивный фон, чем в большинстве стран мира, и это тоже надо как-то нейтрализовать у спортсменов.

Что же касается собственно учебно-тренировочного процесса, то этот вопрос в нашей команде решен. Мы вправе рассчитывать на успешное выступление в гимнастике - спортивной и художественной, легкой атлетике, пулевой стрельбе, тяжелой атлетике и некоторых видах борьбы.

И последнее - по счету, но не по важности. Олимпийские игры нельзя сравнить ни с какими состязаниями по накалу страстей, по психологическим перегрузкам. Кроме всего прочего, еще одним соперником нашей команды станет сама Атланта, которая встретит их 45-градусной жарой и 100-процентной влажностью. Это и зрителям выдержать нелегко, а спортсменам... Тут-то и должно проявиться искусство, чтобы подвести их к сверхнагрузкам в пике спортивной формы. Искусство не только тренеров и спортсменов, но и врачей, массажистов - всех участников олимпийской делегации. Недаром мы подготовили методические рекомендации по питанию, отдыху, соблюдению водно-солевого баланса в организме. Как бы ни сложились в Атланте, мы уверены, что все сделают максимум возможного для того, чтобы флаг нашей родины поднимался над стадионом.

В Атланте мы уже побывали

Георгий НАРКЕВИЧ

вице-президент Стрелкового союза Республики Беларусь

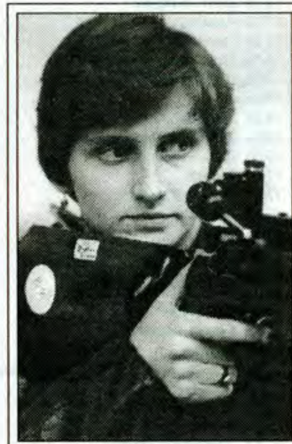
Как и в каждом олимпийском цикле подготовки, наша команда проделала в течение четырех лет большую работу, результаты которой проверялись на чемпионатах Европы и мира, этапах Кубка мира и крупных международных турнирах. Сегодня состав сборной уже полностью определен на заключительном тренировочном сборе в Дортмунде, где наши стрелки готовились с помощью специального электронного оборудования. На Игры-96 поедут одинадцать спортсменов.

Кто лидеры? Прежде всего, олимпийская чемпионка, заслуженный мастер спорта Ирина Шилова, которая в этом сезоне выиграла чемпионат Европы, стала призером этапа Кубка мира, который, что примечательно, проходил на будущем олимпийском стрельбище в Атланте. В винтовочной мужской группе - заслуженный мастер спорта Анатолий Клименко, который в Атланте же завоевал две серебряные медали. Но мы надеемся и на мастера спорта международного класса Сергея Мартынова, который уже дважды побеждал на этапах Кубка мира - в Атланте и Мюнхене.

Мужскую пистолетную группу возглавляет олимпийский чемпион Барселоны, заслуженный мастер спорта Константин Лукашик, в ней также бронзовый призер сеульской Олимпиады Игорь Басинский. Женскую пистолетную группу составят молодые, но перспективные Юлия Синяк и Жанна Шитик.

Пожалуй, будет несправедливо не упомянуть хороший рост результатов и стабильность у «винтовочницы», мастера спорта международного класса Ольги Погребняк, которая тоже была призером кубковых соревнований в Атланте и Мюнхене.

Спортсмены сильные, но мы не надеемся на «прогулку» - будет очень серьезная конкуренция со стороны команды России, которая после окончания барселонской Олимпиады лидирует в мировом стрелковом спорте. Сильны и сборные Болгарии, Китая, Германии, да и многие другие имеют в своих составах сильных стрелков, которые составят нам конкуренцию. Но мы к ней готовы.


Ирина Шилова

Мы готовы побороться

Виктор ДАЙЛИДОВ

главный тренер по спортивной гимнастике

У нас в команде два лидера - шестикратный олимпийский чемпион Игр-92 в Барселоне Виталий Щербо и абсолютный чемпион мира и двукратный абсолютный чемпион Европы Иван Иванков. Кроме них, в команде выступят Андрей Кан, Виталий Рудницкий, Александр Белановский, Иван Павловский и - не знаю, кто еще. Дело в том, что команда состоит из семи человек, но последнее имя мы назовем лишь на после тренировочного сбора в Картерсвилле, что под Атлантой. А претендуют на это место трое: Александр Шостак, который, наконец, восстановился после очень серьезной травмы, полученной на чемпионате мира в Сабайе, Аркадий Лапкин, также участник чемпионата мира, и молодой гимнаст Алексей Синкевич.

Конечно, хотелось бы выступить как можно лучше, и команда готова побороться, хотя соперники у нас - ого-го. Если откровенно, то только гимнасты России и Китая будут разыгрывать между собой золото и серебро в командном зачете - они сильнее при любом раскладе. Мы же намерены бороться за бронзу со сборными Японии, Германии, Украины и, конечно же, с хозяевами помоста - американцами, которым дома будут помогать родные стены. Что же касается личного первенства, то, если Щербо и Иванков будут здоровы и у них не будет никаких тьфу-тьфу-тьфу, они готовы на любые места - как в многоборье, так и на отдельных снарядах. Полагаю, что у гимнастов медали будут.

О наших девушках могу лишь сказать, что очень рад возвращению в команду Светланы Богинской, одной из моих любимых гимнасток. И главное то, что она вернулась лидером, так что у них теперь тоже два лидера - она и Елена Пискун. А то, что Светлана показала недавно на чемпионате Европы, - просто фантастика. Хорошо и то, что она три года жила и тренировалась в Америке, зрители и судьи привыкли к ней, что немаловажно. И я счастлив, что она будет выступать в Атланте, потому что она будет здорово выступать!


Светлана Богинская


Елена Пискун

Думаем о 2000 годе, но ждем и медалей

Александр РУДСКИХ
главный тренер команды легкоатлетов

Состав участников Олимпиады в Атланте для нас окончательно определился после недавно проведенного в Гомеле чемпионата страны. В Америку поедут 34 спортсмена. Среди них и опытные «бойцы», на плечи которых ляжет основная тяжесть борьбы за медали, и группа молодых, перспективных атлетов, которые еще не смогут за них бороться, во всяком случае на этих Играх, но должны пройти «генеральную репетицию» перед Олимпиадой-2000.

Естественно, что после чемпионата мира в Гетеборге, где наша сборная завоевала 7 медалей, все на нас смотрят с надеждой. Но дело в том, что, хотя у ряда легкоатлетов за плечами уже есть опыт выступления на Олимпийских играх (а у Татьяны Ледовской - даже на двух), для тренеров и организаторов - это первый серьезный экзамен в ранге самостоятельного выступления. Вроде бы, все скрупулезно проработали, вели достаточно продуманную подготовку, но уверен - встретимся со многими неожиданностями. И главная из них - климатические условия Атланты.

Дело в том, что, как говорится, наша ударная сила - метатели. А все специалисты знают, что эти спортсмены плохо переносят жаркий климат. Поэтому нужны дополнительные меры, чтобы сохранить им вес и высокую работоспособность. Но это уже наша «внутренняя технология», а читателей-болельщиков интересует один вопрос: сколько медалей собираются привезти из-за океана легкоатлеты? Мы бы с удовольствием остановились на трех-четырех, но Национальный олимпийский комитет страны запланировал 5 медалей, причем одна из них - золотая. Что ж, постараемся сделать все возможное для этого. А как получится - поговорим после Игр.

Основные «соискатели» олимпийских наград у нас - чемпионки мира Наталья Шиколенко и Элина Зверева, серебряные призеры этого же чемпионата Игорь Астапкович, Эдуард Хямяляйнен, Владимир Дубровщик. Но есть и другие, способные вмешаться в спор за медали: опытнейший ходок Евгений Мисюля, метатель диска Василий Каптюх и очень молодой, но буквально ворвавшийся в элиту прыгунов с шестом Дмитрий Марков. Впрочем, если они дадут нам хотя бы какие-нибудь командные очки, тоже будем довольны. Соперников великое множество.

Что касается командных мест, то сравнивать себя с такими легкоатлетическими гигантами, выставляющими в каждом виде по 3 участника, - США, Россией, Германией - просто невозможно. А мы - небольшая страна, и в Атланту поедут лишь те, кто имеет шанс да еще те, с кем связываем надежды на будущее.

Что же касается личного соперничества, то даже Наталье Шиколенко, которая в прошлом году выиграла все, что только можно, не гарантирована спокойная жизнь в Атланте, поскольку очень сильно подтянулась россиянка Овчинникова, две румынские девушки стали метать на 66 метров, норвежская спортсменка после родов снова вошла в форму, показав 63 метра. И у Элины Зверевой очень сильные конкурентки. Впрочем, их в каждом виде предостаточно. Уже сейчас можно сказать, что на каждую олимпийскую медаль будет от 6 до 10 реальных претендентов.

Поэтому единственное реальное предсказание, за которое беру на себя ответственность, - легкоатлеты США завоюют большинство наград.

Владимир Дубровщик

От имени болельщиков всей страны

Владимир АЛЕКСАНДРОВИЧ
председатель Белорусской социально-спортивной партии, депутат ВС РБ

Для меня, человека, проведшего большую часть своей сознательной жизни в спорте и со спортом, хорошо понятны чувства всех членов нашей спортивной делегации в Атланте. Ведь я знаю, ценой каких нечеловеческих нагрузок добываются медали высшей пробы, особенно для белорусов. Ведь спортивные достижения напрямую связаны с экономикой страны, а она у нас, мягко говоря, в нокдауне. Мы знаем, что средства на развитие спорта идут в основном из бюджета, который, увы, не пополняется. Поэтому наши ребята изначально поставлены в неравные условия по сравнению со своими соперниками с Запада, где более чем достаточно специального оборудования, аппаратуры, различных медикаментов и специального питания - того, о чем большинство наших атлетов могут только мечтать. Их питает лишь чистый энтузиазм и большая любовь к родине. Взять хоть того же Щербо - он подписал контракт в США, но приехал сюда, чтобы защитить спортивную честь страны.

Наша Социально-спортивная партия существует только год, но мы посчитали за необходимость взять опеку над знаменитым тяжелоатлетом Леонидом Тараненко, когда он только вернулся из Индии, где работал по контракту тренером. Убедили его в том, что его сила и знания могут пригодиться стране, что годы победам не помеха, он в состоянии поспорить за олимпийские награды. Оказывали Леониду финансовую и, что еще важнее, моральную поддержку. И надеемся, придет время, когда на нас смогут рассчитывать не только прославленные атлеты, но и те, кто только хочет начать свой путь к здоровью через массовый спорт, физическую культуру. Потому что самый ценный капитал нации - ее здоровье.

Да, сегодня положение массового спорта крайне сложное. Различные секции не могут сами себя содержать, они закрываются. А многие чиновники охотно «помогают» им в этом, мол, невыгодно. Но я считаю, любая, даже самая маленькая секция, ютящаяся в подвале, - выгодна! Выгодна тем, что дети, пришедшие туда, ушли с улицы и включились не только в поход за здоровьем, но и в нормальный воспитательный процесс. Они уже на кого-то равняются, они думают о **нормальной** жизни. А этому - цены нет!

Поэтому мы в Верховном Совете должны, наконец, принять закон, по которому некоторые предприниматели, желающие помочь физкультуре и спорту (и этим сберегающие бюджетные средства), смогут делать это, не вступая, как теперь, в противоречие с законодательством. Сегодня же даже самый преуспевающий бизнесмен не может даже малую часть прибыли направить на поддержку спорта, культуры, искусства - для него это, мягко говоря, чревато... Но светлое будущее страны - это не идеи, а наши дети. И вырастут они такими, какими мы их воспитываем, в зависимости от того, что вкладываем в них.

А сегодня желаю всем, всем нашим спортсменам достойно отстоять честь родной страны и вернуться не только победителями, но и с чувством удовлетворения за недаром прожитые годы олимпийского цикла. И еще. Знаю не понаслышке, как важна в спорте удача. Да, подготовка, да, уверенность, но в спортивной победе процентов на 60 зависит от удачи, и, не дай Бог, она отвернется...

Так что, вы понимаете, дорогие спортсмены, чего желают вам все болельщики Беларуси.

Спортсмены, представляющие Республику Беларусь на олимпийских играх в Атланте

Атрощенко Анжела Петровна
Астапкович Игорь Вячеславович
Алексеева Светлана Юрьевна
Алай Сергей Петрович
Ахмедов Ибад Амираслан Оглы
Беляцкий Виктор Владимирович
Барановская Наталья Сергеевна
Бородич Инга Геннадьевна
Белановский Александр Геннадьевич
Богинская Светлана Леонидовна
Бондарик Олег Иванович
Баранова Розалия Александровна
Багиров Натик Надир Оглы
Буданцев Виктор Викторович
Бурага Светлана Владимировна
Белевич Константин Николаевич
Булат Виктор Григорьевич
Биктагирова Мадина Ульфатовна
Басинский Игорь Михайлович
Бубнович Виталий Иванович
Будило Наталья Николаевна
Барабанщикова Ольга Владимировна
Быковский Сергей Сергеевич
Волчек Наталья Мечиславовна
Виноградова Наталья Вячеславовна
Гуков Александр Николаевич
Герман Вячеслав Михайлович
Голованов Евгений Сергеевич
Горожанская Людмила Николаевна
Гинько Виктор Гордеевич
Гончарук Дмитрий Михайлович
Гуреева Жанна Станиславовна
Грибко Ирина Петровна
Главацкий Александр Иванович
Галушко Наталья Григорьевна
Галузо Евгения Альбертовна
Гузов Александр Викторович
Гоголь Олег Романович
Духнова Наталья Станиславовна
Дубровщик Владимир Владимирович
Давыденко Тамара Викторовна
Демская Ольга Олеговна
Довгаленок Дмитрий Александрович
Дычков Сергей Сергеевич
Емельянов Владимир Гурьевич
Жидко Светлана Васильевна
Жданович Оксана Геннадьевна
Жукова Наталья Григорьевна
Забугина Ольга Дмитриевна
Зеленовский Александр Сергеевич
Зуев Владимир Анатольевич
Зверева Эллина Александровна
Знак Марина Николаевна
Захаров Виталий Георгиевич
Зверева Наталья Маратовна
Иванков Иван Александрович
Кечко Олег Николаевич
Курлович Александр Николаевич
Калиновский Дмитрий Алексеевич
Кривенцов Алексей Иванович
Кунделева Таисия Сергеевна
Кан Андрей Яковлевич
Копытов Владимир Николаевич
Кавецкий Павел Иванович
Кравцов Сергей Михайлович
Квочинский Андрей Викторович
Косенков Александр Владимирович
Кудревич Сергей Иванович
Каптюх Василий Борисович
Курочкина Татьяна Ивановна
Кинякин Сергей Иванович
Кардапольцева Ольга Витальевна
Козырь Игорь Владимирович
Курзина Елена Николаевна
Калесник Сергей Иванович
Клименко Анатолий Викторович
Ковалевский Сергей Юрьевич
Коршук Михаил Михайлович
Красько Александр Иванович
Козак Анна Федоровна
Лобачев Леонид Михайлович
Лапкин Аркадий Адамович
Лиштван Сергей Николаевич
Ледовская Татьяна Михайловна
Лузанова Светлана Васильевна
Лукашик Константин Леонидович
Лукьяненко Лариса Геннадьевна
Ляхович Сергей Петрович
Лавриненко Наталья Петровна
Михновец Сергей Анатольевич
Маджидов Камандар Бафали Оглы
Марфель Елена Анатольевна
Мисюля Наталья Владимировна
Мисюля Евгений Николаевич
Москвина Татьяна Сергеевна
Мазовка Елена Евгеньевна
Микулич Елена Владимировна
Марков Дмитрий Валерьевич
Масейков Александр Анатольевич
Малашенко Галина Геннадьевна
Мартынов Сергей Анатольевич
Медведев Алексей Владимирович
Мезга Вадим Валерьевич
Мирончик Дмитрий Александрович
Мильшина Лолита Вадимовна
Нехаев Георгий Анатольевич
Огрызко Татьяна Владимировна
Острошапкин Сергей Михайлович
Попченко Елена Васильевна
Полозкова Алена Валентиновна
Павловский Иван Леонидович
Пискун Елена Михайловна
Петренко Игорь Анатольевич
Павлов Александр Валерьевич
Подобед Анастасия Евгеньевна
Павлович Ярослава Анатольевна
Панькина Александра Юрьевна
Погребняк Ольга Ивановна
Походина Алеся Георгиевна
Плечистик Дмитрий Петрович
Рухлевич Олег Геннадьевич
Рудковская Елена Григорьевна
Рудницкий Виталий Иванович
Руцкий Михаил Николаевич
Собко Юлия Александровна
Савко Елена Александровна
Стагурская Зинаида Владимировна
Синяк Виктор Анатольевич
Сасимович Владимир Николаевич
Свирид Леонид Федорович
Сухомазов Дмитрий Николаевич
Семенюк Андрей Владимирович
Сазанович Наталья Вячеславовна
Самсонов Владимир Викторович
Скрабатун Валентина Александровна
Стасюк Наталья Викторовна
Соломахин Олег Михайлович
Синяк Юлия Николаевна
Смаль Сергей Николаевич
Савко Александр Иванович
Сафронникова Наталья Вячеславовна
Сидоренко Александр Николаевич
Тараненко Леонид Аркадьевич
Тарасевич Светлана Васильевна
Табако Денис Михайлович
Тарасевич Сергей Иванович
Филимонова Людмила Анатольевна
Федоренко Николай Андреевич
Хлуд Владимир Павлович
Хямяляйнен Эдуард Павлович
Хамулькин Вячеслав Евгеньевич
Хорецкий Сергей Григорьевич
Хмельницкий Михаил Сергеевич
Ходотович Екатерина Анатольевна
Храмова Татьяна Александровна
Циленьть Валерий Антонович
Цибульская Валентина Ивановна
Чирицо Олег Владиславович
Чернявская Влада Анатольевна
Шарапов Александр Людвигович
Шарапов Руслан Леонидович
Шиколенко Наталья Ивановна
Шилова Ирина Олеговна
Щекало Геннадий Николаевич
Щербо Виталий Венидиктович
Щетинин Евгений Николаевич
Юркина Ольга Вячеславовна
Юркова Лидия Витальевна
Юрусов Сергей Викторович
Якушева Ольга Олеговна
Ятченко Ирина Васильевна

РЕЗЕРВНЫЙ СОСТАВ

Базук Павел Александрович
Сербин Виктор Анатольевич
Демченко Сергей Михайлович
Авдейчук Галина Николаевна
Бородулин Сергей Владимирович
Витюкова Людмила Васильевна
Воронкова Нелли Александровна
Гусаков Александр Семенович
Жарганова Татьяна Ивановна
Крушевич Алексей Николаевич
Павлина Евгения Ивановна
Приходько Ирина Викторовна
Синкевич Алексей Васильевич
Шостак Александр Александрович

Все это будет, будет!

Юрий ВОЛОШИН
спортивный обозреватель

Вы только не пугайтесь, дорогие читатели, познакомившись с этой «олимпийской» страницей. Да, представителям нашей страны предстоят напряженные спортивные баталии. Да, Атланта встретит их жарой и влажностью. Но встретит и дружескими улыбками, интересным общением со своими сверстниками - вчерашними соперниками, как и они посвятившими молодость покорению спортивных вершин. И главным достижением Олимпиады будут не только привезенные медали, но и то, что бывший соперник, может быть, не раз вспомнит: «А ведь те парни из Беларуси - прекрасные ребята! И страна, видать, неплоха». Это обязательно будет!

И обязательно будут прекрасные праздники открытия и закрытия мирового спортивного форума, которые не забываются всю жизнь. Те, кто видел это, запомнили навсегда и слезы на лице трубача в Монреале, трубившего об окончании Игр, и прощание с «ласковым Мишей», улетавшим в свой сказочный лес, и феерические танцы в Сеуле, и... Да что там говорить, каждая Олимпиада дарила свой неповторимый праздник и будет это делать всегда, пока будут существовать Игры.

И будет неповторимая атмосфера братства, потому что те, кто раз в четыре года собираются меряться силой, ловкостью, удалью, недаром зовутся олимпийской семьей. Потому что уже традиционно параллельно со спортивными соревнованиями идут художественные программы, выставки, конкурсы, идет **общение** - ведь и для этого съезжаются представители стран со всех концов планеты. Недаром кто-то метко назвал спортсменов «дипломатами без фраков».

Так что, желая лучшим спортсменам Беларуси побед и медалей, пожелаем им и незабываемых встреч, о которых они потом смогут - и должны - рассказать тем, у кого замирало сердце, когда на телевизионных экранах появлялись атлеты с эмблемой Беларуси на груди. Пожелаем нам всем дожить до тех времен, когда наша делегация сможет прибыть на такой форум, не считая каждую копейку, а руководствуясь олимпийским принципом: *«Главное не победа, а участие»!*

Но для этого нужно еще много, много работать. И не только спортсменам, тренерам и спортивным организаторам, но и всем нам, чтобы обеспечить молодому государству достойную жизнь, при которой участие в Олимпийских Играх не будет подвигом, но только праздником. И я твердо верю, что все это будет. Будет!

Ночь - не для грабежей. Для любви

В ночь с 23 на 24 июня у деревни Строчица под Минском праздновалось Купалье. Все чаще белорусская молодежь отмечает этот праздник не в ночь с 6 на 7 июля, а на две недели раньше, когда природа дарит полные мистики и очарования самые короткие в году ночи.

Эдвард ТАРЛЕЦКИЙ

Несмотря на отсутствие предварительной информации, то есть посвященных случаю анонсов, на живописном берегу Птичи собралось больше ста человек, что несколько озадачило организаторов: поляна, на которой по древнему обычаю был сложен костер, оказалась слишком мала для желающих в эту ночь окунуться в стихию Воды и Огня. С наступлением сумерек юная Купалинка, по традиции наипрекраснейшая из присутствующих девушек, зажгла костер и начались пляски, хороводы, прыжки через огонь, купание в реке - все атрибуты купальского гулянья, как и сто, и двести лет назад, придававшие ему фантастический вид. Излишне было спрашивать у этих молодых людей, почему собрались, почему, несмотря на заведомую безрезультатность поиска, все-таки ищут «папараць-кветку», почему верят в исполняемые языческие обряды. Впрочем, был там один человек, который и в купальском безумстве сохранял спокойствие.

- Свое Купалье я отмечала 20 лет назад, а теперь только наблюдаю,- задумчиво говорила искусствовед Валентина Трегубович.- Жаль, во времена моей молодости не было того, что вижу сегодня: девушки и парни в национальных костюмах поют, казалось, забытые песни, знают все правила, по которым празднуется Купалье. Когда мы ходили на Купалье, подобного не было.

Кто участвовал в подобных гуляньях лет 10 назад, помнит, что тогда роль леших и цмоков исполняла милиция, из кустов наблюдая за веселящимися. На этот раз ничто и никто не отравлял праздник. Нечисть, как и положено ей в эту ночь, удалилась на Лысую гору, а молодежь в стихии купальской ночи очищалась от скверны.